



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
Instituto de Economia

INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO: CRÍTICAS  
E ALTERNATIVAS À ABORDAGEM DE  
VARIEDADES DE CAPITALISMO

**Claudio Roberto Amitrano**

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Ciências Econômico – área de concentração: Teoria Econômica, sob a orientação do Prof. Dr. Antonio Carlos Macedo e Silva.

*Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por **Claudio Roberto Amitrano** em 02/08/2010 e orientado pelo Prof. Dr. Antonio Carlos Macedo e Silva.*

*CPG, 02 / 08 / 2010*

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized, cursive script, is positioned above a horizontal line.

Campinas, 2010

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

Am57i Amitrano, Cláudio Roberto.  
Instituições e desenvolvimento: críticas e alternativa à Abordagem de variedades de capitalismo / Cláudio Roberto Amitrano – Campinas, SP : [s.n.], 2010.

Orientador : Antonio Carlos Macedo e Silva.  
Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Capitalismo. 2. Instituições. 3. Economia keynesiana. I. Silva, Antonio Carlos Macedo e. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

10-49-BIE

**Título em Inglês: Institutions and development: critiques and alternatives to the varieties of capitalism approach.**

**Keywords: Capitalism; Institutions; Keynesian economics**

**Area de Concentração :** Teoria Econômica

**Títuloção:** Doutor em Ciências Econômicas

**Banca examinadora:** Prof. Dr. Antonio Carlos Macedo e Silva  
Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane  
Prof. Dr. Paulo Sérgio Fracalanza  
Prof. Dr. Miguel Antonio Pinho Bruno  
Prof. Dr. Octávio Augusto Camargo Conceição

**Data da defesa: 02-08-2010**

**Programa de Pós-Graduação: Ciências Econômicas**

Tese de Doutorado

Aluno: CLAUDIO ROBERTO AMITRANO

“Instituições e Desenvolvimento: críticas e alternativas à  
abordagem de variedades de capitalismo”

Defendida em 02 / 08 / 2010

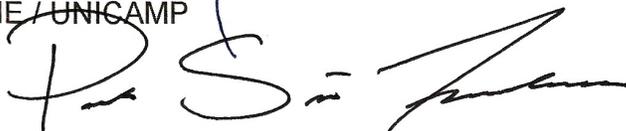
### COMISSÃO JULGADORA



**Prof. Dr. ANTONIO CARLOS MACEDO E SILVA**  
Orientador – IE / UNICAMP



**Prof. Dr. MARIANO FRANCISCO LAPLANE**  
IE / UNICAMP



**Prof. Dr. PAULO SÉRGIO FRACALANZA**  
IE / UNICAMP



**Prof. Dr. MIGUEL ANTONIO PINHO BRUNO**  
IPEA/RJ



**Prof. Dr. OCTAVIO AUGUSTO CAMARGO CONCEIÇÃO**  
UFRGS

*“Dedico esta tese à minha esposa, Cristina Helena Almeida de Carvalho, cujo amor mudou a minha vida, me trouxe felicidade e esperança e a quem espero corresponder com todo o meu amor e dedicação.”*

## AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer, em primeiro lugar, ao meu orientador, professor Antônio Carlos Macedo e Silva, que assumiu a orientação desta tese com enorme dedicação e cuja leitura rigorosa e atenta muito me auxiliaram na consecução do trabalho.

Agradeço também aos professores Mariano Laplane, Paulo Fracalanza, Miguel Bruno e Octávio Conceição por aceitarem compor a banca de defesa e ao professor José Maria por seus comentários durante a banca de qualificação.

Sou muito grato aos meus professores do Instituto de Economia da UNICAMP que me brindaram com sua capacidade intelectual e sentido crítico, indispensáveis à formação de um pesquisador e cidadão consciente de suas responsabilidades sociais. Obrigado também à CAPES pelo suporte financeiro dado no início do doutorado.

Meus agradecimentos a todos os funcionários do IE, em especial à Cida, Regina, Alberto e Ademir, e ao Daniel da xerox pela ajuda de todos esses anos. Agradeço também ao professor Ricardo Carneiro que me recebeu no CECON e aos funcionários Eliane e Mário; aos colegas de trabalho da UNICAMP, Adriana Nunes, Ana Rosa Ribeiro, André Biancarelli, Carlos Brandão, Célio Hiratuka, Daniela Prates, Fernando Sarti, Francisco Lopreato, Maryse Farhi e Simone Deos com quem pude aprender sobre economia brasileira e sobre amizade.

Aos amigos e companheiros de jornada Carla, Darcilene, Hipólita, Joseane, Sidartha, Wolf sou grato pela amizade e o carinho de sempre.

Gostaria de agradecer também ao CEBRAP, instituição com quem tenho uma dívida intelectual impagável, onde trabalhei por quase dez anos e fiz amigos tão especiais como Adrian, Alexandre, Carlos Eduardo, Cristina Pompa, Graziela, Isaura, Ismail, Márcia, Maurício, Mirian, Nádia, Ronaldo e Zil. Um agradecimento especial dedico ao professor Álvaro Comin, meu chefe, mestre e, acima de tudo, amigo durante todos esses anos.

Agradeço também aos colegas do IPEA e de Brasília, em especial, Bráulio, Clara, Cláudio Hamilton, Joana, João Carlos, Marcos Cintra, Maria, Rodrigo, Sérgio e Victor, com quem tenho tido a oportunidade de aprender e que nos últimos meses tem sido a minha família. Ao meu amigo e irmão, Sideni, minha mais profunda gratidão por todos esses anos de amizade.

Por fim, gostaria de agradecer aos meus pais, Jorge e Dyrce, pelo amor e dedicação de todos esses anos, aos meus familiares e amigos do Rio de Janeiro e de Santos pelo apoio e carinho e, em especial, à minha querida esposa Cristina.

*However categorized, society's institutions influence the type of organizations that are formed, the goals of organizations and individuals, and how these goals are pursued. In doing so, they shape economic process (...) that influence economic outcomes (Cornwall; Cornwall, 2001: 70).*

*Mais, plus fondamentalement, les effets d'interaction entre les institutions peuvent être tels qu'il est nécessaire de considérer ces dernières conjointement pour comprendre leurs effets sur les décisions que prennent les agents et leurs conséquences sur la performance économique (Amable, 2005: 13).*

*History shows that performance and structural change are inseparable in real economies. And, although some structural change may be traced to exogenous causes, much of it is endogenous (Cornwall; Cornwall, 2001: 8).*

## Resumo

Nos últimos anos tem crescido o debate em torno do papel das instituições na performance econômica. Dentre as diversas vertentes que analisam este possível papel encontra-se a chamada abordagem de Variedades de Capitalismo (VoC), desenvolvida, sobretudo, a partir dos trabalhos de Peter Hall e David Soskice. Segundo os proponentes desta abordagem a questão relevante reside no fato de que não apenas as instituições influenciam o desempenho econômico, mas que o fazem por meio de uma forte complementaridade. A existência desta complementaridade tem como consequência uma forte inércia, de modo que as economias não apresentariam tendência de convergência ao longo do tempo, seja do ponto de vista de suas instituições, seja em termos de taxas de crescimento.

O objetivo desta tese consiste em investigar a consistência teórico-metodológica da noção de complementaridade institucional e sua relação com a mudança institucional e a performance econômica. Apesar da concordância com a tese da VoC, de que a divergência entre países se configura mais como regra do que como exceção, a hipótese principal deste trabalho é que existe uma incongruência na abordagem de Variedades de Capitalismo entre os conceitos de instituição, complementaridade e o modelo teórico que norteia a análise da performance econômica. Neste sentido, pretende-se ao longo do trabalho demonstrar que uma definição distinta de instituição, associada não só a padrões comportamentais, mas também à noção de modelos mentais de interpretação, é capaz de conferir maior robustez ao conceito de complementaridade. Esta noção requer que se leve em conta três elementos na definição de instituição: incerteza fundamental, racionalidade limitada e reciprocidade.

Além disso, procura-se demonstrar na tese que a relação entre complementaridade e performance econômica, quando mediada por um conceito de instituição adequado, se articula e confere sentido às noções de regime de demanda e de produtividade dos modelos pós-keynesianos de crescimento.

**Palavras-chave:** variedades de capitalismo, instituições, complementaridade institucional, hierarquia institucional, regime de demanda, regime de produtividade, economia pós-keynesiana.

## **Abstract**

The debate surrounding the role of institutions in economic performance has grown in recent years. Among the various strands that analyze this possible role is the one called Varieties of Capitalism (VoC) approach, developed by Peter Hall and David Soskice. According to proponents of this approach the relevant question lies in the fact that not only institutions influence the economic performance, but they do so through a strong institutional complementarity. The existence of this complementarity implies a strong inertia, so that economies would not converge over time, neither from the point of view of its institutions, nor in terms of growth rates. The goal of this thesis is to investigate the theoretical-methodological consistency of the concept of institutional complementarity and its relationship with the institutional change and economic performance. Despite the agreement with the central thesis of VoC, that divergence between countries is much more a rule than an exception, the main hypothesis of this thesis is that there is an inconsistency in the Varieties of Capitalism approach between the concepts of institution, complementarity and the theoretical model that guided the analysis of economic performance. In this sense, we intend to demonstrate that a distinct definition of institution associated with, not only behavioral patterns, but also to the very notion of mental models of interpretation, is able to confer greater robustness to the concept of complementarity. This concept requires consideration about three elements in the definition of institution: fundamental uncertainty, bounded rationality and reciprocity. In addition, will be shown that the relationship between complementarity and economic performance, when mediated by an appropriate concept of institution relates and gives meaning to the concepts of demand and productivity regimes of post Keynesian models of growth.

**Keywords:** varieties of capitalism, institutions, institutional complementarity, institutional hierarchy, demand regime, productivity regime, post Keynesian economics.

## **Índice de figuras**

Figura IV-1 Esquema analítico da economia dos custos de transação .....	121
Figura IV-2 Critérios de alocação de recursos e tipos de racionalidade .....	125
Figura V-1 Formas de interação institucional .....	148
Figura V-2 Instituições, complementaridade, hierarquia e mudança institucional .....	159
Figura V-3 Relação entre instituições, crescimento, distribuição de renda e progresso técnico.....	185

## **Índice de gráficos**

Gráfico II-1 A função de perda do Banco Central.....	48
Gráfico II-2 Mercado de trabalho e curva de Phillips .....	51
Gráfico II-3 Curva de barganha salarial .....	65
Gráfico II-4 Curva de custo real do trabalho.....	69
Gráfico II-5 Emprego e salário real de equilíbrio.....	70
Gráfico II-6 Emprego de equilíbrio, desemprego total, voluntário e involuntário.....	72
Gráfico II-7 Curvas de indiferenças dos sindicatos, barganha salarial e emprego.....	75
Gráfico II-8 Choque de demanda e emprego de equilíbrio, por tamanho da economia.....	82
Gráfico V-1 Conflito distributivo, inflação e crescimento .....	177
Gráfico V-2 Regime de crescimento .....	196
Gráfico V-3 Regimes de crescimento e variedades de capitalismo.....	198

## Sumário

Resumo .....	xi
Abstract.....	xiii
Índice de figuras....	xv
Índice de gráficos...	xv
Introdução .....	1
Capítulo I - O debate na economia política comparada e a abordagem de Variedades de Capitalismo.....	7
I.1 Introdução.....	7
I.2 O debate na economia política comparada .....	9
I.3 A abordagem de Variedades de Capitalismo .....	16
I.3.1 A Dualidade na classificação das economias.....	19
I.3.2 Comparando mecanismos de coordenação .....	20
I.3.3 A relação entre matriz institucional e estrutura produtiva .....	34
I.3.4 Vantagem comparativa institucional, inovações e crescimento.....	36
Considerações finais .....	39
Capítulo II – Macroeconomia, instituições e performance: o caso da interação entre Barganha Salarial e Banco Central .....	41
II.1 Introdução .....	41
II.2 Banco Central Independente e Barganha Salarial .....	42
II.3 A teoria dos Bancos Centrais Independentes: uma interpretação .....	45
II.4 Barganha salário-preço em condições de concorrência imperfeita .....	57
II.5 A interação entre Bancos Centrais e Barganha salarial .....	61
II.6 Regime político, bem-estar social, política econômica e barganha salarial. .....	76
Considerações finais .....	84
Capítulo III - Problemas e limitações da abordagem de Variedades de Capitalismo.....	87
III.1 Introdução .....	87
III.2 O problema da tipologia dual .....	87
III.3 O critério de racionalidade.....	90
III.4 Instituições: restrições ou recursos? .....	95
III.5 Complementaridade e mudança institucional .....	99
Considerações finais .....	104
Capítulo IV - Instituições e convenções: para além da teoria dos jogos e dos custos de transação.....	107
IV.1 Introdução .....	107
IV.2 Instituições: entre regras do jogo e hábitos de pensamento e ação.....	108
IV.3 Processo decisório e interação na tradição neoclássica e na teoria dos jogos .....	109
IV.4 Custos de transação, racionalidade limitada e instituições .....	117

IV.5 Instituições e convenções: algumas questões fundamentais.....	122
IV.6 Convenções e o problema da coordenação.....	128
IV.7 A motivação da ação: entre o auto-interesse e a reciprocidade .....	133
IV.8 Instituições e convenções: nova interpretação para complementaridade .....	138
Considerações finais .....	140
<b>Capítulo V - Complementaridade, mudança institucional e performance: uma interpretação.....</b>	<b>141</b>
V.1 Introdução .....	141
<b>PARTE I: A relação entre interação institucional e performance econômica.....</b>	<b>143</b>
V.2 Algumas questões em torno do tema da interação institucional .....	145
V.3 Complementaridade e mudança institucional: uma proposta.....	150
<b>PARTE II: Instituições e performance econômica - Uma abordagem pós-keynesiana.....</b>	<b>161</b>
V.4 Elementos da abordagem pós-keynesiana: uma breve avaliação .....	163
V.5 Inflação, crescimento, inovação e distribuição de renda .....	165
Considerações finais .....	200
<b>Conclusão.....</b>	<b>201</b>
<b>Bibliografia.....</b>	<b>209</b>

## Introdução

Nos últimos 20 anos, a relação entre instituições e desenvolvimento ganhou notoriedade no debate econômico. A influência deste renovado campo do conhecimento em economia pode ser mensurada, por exemplo, pela entrega do prêmio Nobel de 1993, ao professor Douglass North, por suas contribuições ao estudo da história econômica. Sua abordagem privilegia, sobretudo, o papel das instituições no desempenho das economias ao longo do tempo.

De fato, tem sido crescente o número de artigos e livros, das mais variadas vertentes teóricas, que procuram discutir, desde o desenvolvimento do conceito, a análise dos processos de formação, inércia e mudança institucional, até a articulação entre instituições e desenvolvimento econômico.

A existência de múltiplas possibilidades para se tratar o tema exige que os estudos que procurem investigá-lo realizem um recorte preciso. Neste sentido, o presente trabalho pretende analisar a relação entre complementaridade institucional e performance econômica num plano predominantemente teórico, a partir de uma reflexão crítica sobre a abordagem de Variedades de Capitalismo (VoC).

Esta abordagem se insere no debate mais amplo da Economia Política comparada ou, como preferem Richard Deeg e Gregory Jackson (2006), “*Comparative Capitalism*”, em que o objeto de investigação privilegiado concerne à existência de distintas formas de organização social e produtiva das nações do bloco de economias desenvolvidas. Mais precisamente, estes estudos têm como escopo fundamental investigar os impactos das diferentes configurações institucionais das economias sobre suas respectivas performances de longo prazo, bem como a existência ou não de convergência institucional daquelas economias.

Ainda que seu nome genérico pudesse ser aplicado a uma série de estudos da economia política comparada, a VoC ganhou notoriedade como abordagem específica, dotada de um conjunto de conceitos e hipóteses particulares, a partir da publicação, em 2001, do livro homônimo, organizado por Peter Hall e David Soskice.

Estes dois autores, o primeiro oriundo da ciência política, com forte ênfase em estudos sobre desenvolvimento, o segundo, da economia, mais precisamente, como

expoente do novo-keynesianismo europeu, têm em comum em suas trajetórias intelectuais a tentativa de promover uma articulação profícua entre sociologia, ciência política e economia. No livro *Varieties of Capitalism* (Hall e Soskice, 2001), reuniram diversos estudiosos que, nos últimos 30 anos, participaram ativamente do debate na economia política comparada, tais como Gotha Sping-Andersen, Katheleen Thelen, Robert Franzese e Torben Iversen, dentre outros.

De acordo com Hall e Soskice (2001), o ponto de partida da abordagem de Variedades de Capitalismo reside na constatação de que cada nação ou grupo de nações possui formatos institucionais específicos em cada um dos domínios que compõem a estrutura da economia. No setor financeiro alemão, por exemplo, verifica-se a predominância do financiamento de longo prazo, levado a cabo pelo sistema bancário, bem como sua articulação direta ou mesmo interpenetração com o setor industrial. Já nos Estados Unidos, os financiamentos têm prazos muito reduzidos e são mediados, fundamentalmente, pelo mercado de capitais, de modo que não existe nenhum relacionamento estreito entre este mercado e as empresas que financia<sup>1</sup>. Outras tantas diferenças entre nações podem ser encontradas em outros domínios, como, por exemplo, o da regulação do trabalho (relações industriais), dos sistemas de treinamento e educação da força de trabalho, da forma de gestão das empresas e dos processos de inovação tecnológica.

A tese central da abordagem de Variedades de Capitalismo pode ser apresentada a partir de um conjunto de proposições bastante específicas e conectadas entre si. A primeira afirma que a maneira como os formatos institucionais se estabelecem, em cada um dos domínios econômicos específicos, está estritamente articulada com o formato vigente nos demais, de modo que existe uma forte complementaridade institucional.

Um sistema de financiamento baseado na relação de longo prazo entre bancos e empresas, como, por exemplo, o da Alemanha, encontraria configurações institucionais compatíveis em outros domínios (Streeck, 1996; Soskice, 1999; Vitols, 2001 e Hall e Soskice, 2001). Decorre daí, segundo esta abordagem, o fato de que, naquele país, as

---

<sup>1</sup> Na maior parte do texto faremos referência às interpretações clássicas sobre os modelos de capitalismo. Entretanto, quando oportuno, mencionaremos as transformações recentes ou as interpretações alternativas destes modelos.

negociações coletivas encontrem, por exemplo, um grau de centralização relativamente elevado ao nível dos setores industriais, que o treinamento da mão-de-obra esteja vinculado à aquisição de habilidades específicas de cada setor e que o processo de inovação seja incremental (Soskice, 1999 e Hall e Soskice, 2001). Nesse tipo de matriz institucional, para usar a feliz expressão de North (1990), o horizonte temporal de longo prazo perpassa todos os domínios relevantes.

A segunda proposição indica que a performance das economias está associada à complementaridade institucional e não apenas a uma ou outra instituição tomada isoladamente. Por fim, a última proposição afirma que, dada a complementaridade institucional, é pouco provável, tanto no curto período de tempo da globalização, ou mesmo no tempo histórico de prazo muito mais longo, a existência de um movimento radical de convergência institucional.

Dois aspectos parecem centrais à noção de complementaridade institucional. O primeiro é que a adequação do *modus operandi* de cada instituição vis-à-vis às demais confere certa estabilidade e previsibilidade para o funcionamento do sistema econômico (Amable, 2000; Hall e Soskice, 2001; Deeg, 2005 e Crouch et al, 2005). O segundo reside no fato de que esta complementaridade configura um regime de incentivos e restrições aos comportamentos dos agentes econômicos, tal que lhes confere vantagens comparativas institucionais na produção de determinados bens e serviços. Estas vantagens seriam centrais à determinação do tipo de especialização produtiva e, por conseguinte, ao padrão de inserção no comércio internacional de cada economia (Hall e Soskice, 2001).

Esta introdução ao tema, ainda que breve, deixa claro que a ambição da abordagem de Variedades de Capitalismo é de uma magnitude significativa, na medida em que pretende não apenas explicitar elementos concernentes aos processos de convergência/divergência das trajetórias de desenvolvimento econômico das nações, como também atacar frontalmente o problema da teoria do comércio internacional.

Uma abordagem com estas características, para que possa responder às questões propostas, tem como requisitos básicos: i) uma teoria das instituições; ii) uma abordagem para a dinâmica de crescimento/desenvolvimento das economias; e iii) uma estrutura para a mediação teórica capaz de articular estes dois componentes indispensáveis do processo de

análise. Mas o que se pode dizer da noção de instituição subjacente à abordagem de Variedades de Capitalismo? Sob que teoria do crescimento econômico está assentada esta abordagem? Quais os canais de mediação entre ambos?

Ao realçar o papel das instituições e da complementaridade, assim como a possibilidade de divergência da estrutura institucional no longo prazo, esta abordagem foge dos cânones da ortodoxia neoclássica, ou mesmo de algumas de suas variantes menos restritivas.

Não obstante, cabe inquirir em que medida a mesma foi capaz de construir um referencial teórico adequado para se pensar o desenvolvimento econômico. Neste sentido, o objetivo geral desta tese consiste em investigar a consistência teórico-metodológica da noção de complementaridade institucional e sua relação com a mudança institucional e a performance econômica, tais como formuladas pela abordagem de “Variedade de Capitalismo”.

Para tanto, pretende-se, inicialmente, explicitar os diversos conceitos utilizados pelos proponentes da VoC. Nesse caso, a apreciação será centrada no conceito de instituição, na definição da unidade de análise relevante e na noção de racionalidade atribuída aos agentes. A partir desse mapeamento conceitual será possível avaliar a compatibilidade e o grau de articulação entre estes conceitos. Em seguida pretende-se esclarecer o conceito de performance econômica e identificar os elementos teóricos, micro e macroeconômicos, a ele subjacentes.

O passo seguinte visa analisar as diversas limitações da VoC, tendo como objetivo principal esmiuçar o conceito de complementaridade entre instituições e avaliar sob que condições o mesmo restringe ou amplia a compreensão da mudança institucional. A questão central consiste em explicitar de que modo os elementos de inércia, associados à complementaridade, possibilitam, ao mesmo tempo, o surgimento de novas configurações institucionais, não apenas como respostas a choques externos, mas como resultado da interação dos agentes, de modo que os processos de transformação possam ser tanto exógenos, quanto endógenos.

Uma das hipóteses desta pesquisa é que existe uma incongruência entre a formulação original do conceito de instituições proposto pela VoC, seu uso variado nas

análises dos diferentes domínios da matriz institucional das economias estudadas, e o modelo teórico que norteia a análise da performance econômica.

Entretanto, tal incongruência não exige o abandono das proposições gerais da VoC, tal como a relação entre complementaridade e performance e a noção de modelos de capitalismo, mas sim a reformulação teórica do conceito de instituição, da noção de racionalidade e da interação micro-macro que permite avaliar o regime de crescimento econômico específico de cada país.

Nesse sentido, a tese almeja resgatar a hipótese sobre a existência de modelos diferentes de capitalismo, porém com referencial teórico distinto. Em primeiro lugar, pretende-se restabelecer o conceito de instituição não apenas como regras ou normas que definem padrões de comportamento, mas também como modelos mentais de interpretação (Dequech, 2005), abrindo espaço, assim, para uma possibilidade de mudança endógena das instituições. Além disso, procuraremos demonstrar que tal conceito de instituição ganha força a partir da noção de racionalidade limitada, no sentido de Simon, em que o procedimento que conduz a certa decisão torna-se a variável fundamental, devido à incerteza, às restrições informacionais e computacionais dos agentes.

A partir do binômio modelos mentais de interpretação-racionalidade limitada pretende-se resgatar a idéia de complementaridade institucional e demonstrar como esta noção é capaz de lidar não só com a inércia, mas também com a mudança institucional. Esta demonstração envolverá uma dupla questão. Se, por um lado, a complementaridade pode fazer com que a mudança em uma instituição provoque a alteração em outra, por outro lado, a existência de vínculos institucionais fortes pode inibir o processo de transformação.

A solução para este aparente paradoxo está associada, como se verá ao longo da tese, a dois elementos: a existência de hierarquia institucional e a dimensão interpretativa das instituições. Deste modo, a maneira como se constitui e atua o poder político e a capacidade de reinterpretar padrões de comportamento e pensamento dos agentes consistem em peças-chave nos processos de mudança, fato relativamente omissos na abordagem da VoC.

Por fim, procurar-se-á restabelecer o nexo entre instituições e performance econômica. Porém, em lugar da combinação entre macroeconomia novo-keynesiana e

teoria do crescimento endógeno, comum nos textos da VoC, pretende-se demonstrar que a noção de complementaridade institucional é compatível com dois elementos constitutivos dos modelos pós-keynesianos de crescimento: o regime de produtividade e o regime de demanda.

A tese está dividida em cinco capítulos. O primeiro procura contextualizar a VoC no debate da economia política comparada, para em seqüência explicitar os principais conceitos e proposições da abordagem.

O segundo capítulo tem como escopo apreciar uma das formas de análise da performance econômica utilizada pela VoC, a saber a determinação, no âmbito macroeconômico, do desemprego e da inflação. Para tanto procurar-se-á demonstrar de que maneira a VoC se utiliza do instrumental novo-keynesiano, em particular, no que diz respeito à relação entre política monetária e barganha salarial. No capítulo terceiro procuraremos analisar as principais limitações da VoC, enquanto no capítulo quatro apresentaremos um conceito alternativo de instituição, baseado nas noções de racionalidade limitada, incerteza e reciprocidade.

Por fim, o quinto capítulo será dividido em duas partes. Na primeira procuraremos conectar o novo conceito de instituição com as noções de complementaridade e hierarquia institucional. Na segunda parte, o objetivo será demonstrar como o novo conceito de instituição e as noções de complementaridade e hierarquia podem ser utilizados tanto nos modelos de inflação e conflito distributivo como nos modelos de crescimento, ambos de origem pós-keynesiana.

# Capítulo I - O debate na economia política comparada e a abordagem de Variedades de Capitalismo

## I.1 Introdução

A abordagem de Variedades de Capitalismo apresenta-se como uma resposta específica do campo de investigação da economia política comparada aos fenômenos recentes da globalização, em que os movimentos de liberalização comercial e financeira reduziram o grau de autonomia dos Estados nacionais no que tange à formulação de políticas públicas, em geral, e da política econômica, em particular.

Neste contexto, as interpretações oriundas do *Mainstream* da economia e da *Rational Choice* da ciência política, consubstanciadas, sobretudo, a partir do chamado “Consenso de Washington”, recomendavam que não só deveria haver um único tipo de regime de política econômica para todos os países, como também que suas estruturas institucionais em termos de regulação do trabalho, dos sistemas financeiros e de “*Corporate Governance*”, assim como os modelos de treinamento, o sistema educacional e a dinâmica de incentivos às inovações, deveriam convergir para um único padrão<sup>2</sup>.

Esta convergência se afigurava, senão como resultado da ação consciente da sociedade através dos formuladores de política econômica, certamente como decorrência dos mecanismos em operação nos mercados financeiros e de bens e serviços internacionais. Numa espécie de “evolucionismo” primitivo (North, 1990), os mercados imporiam às diversas nações um mecanismo de seleção institucional em que somente as mais eficientes, no sentido paretiano, sobreviveriam, isto é, justamente aquelas que garantissem o livre funcionamento dos diversos mercados.

De certo modo, o movimento de liberalização econômica que varreu o mundo, tanto desenvolvido como em desenvolvimento, a partir dos anos 80, e o rearranjo do poder político em favor de grupos e partidos políticos conservadores, no sentido político do termo, parecia dar algum suporte a esta tese de convergência institucional (mesmo que não necessariamente por razões de eficiência).

---

<sup>2</sup> Uma discussão interessante sobre o Consenso de Washington e suas conseqüências pode ser encontrada em Rodrik (2006).

Como se verá adiante, a VoC representa uma voz de dissenso, ao afirmar, sobretudo, que a tese da convergência institucional é não só enganosa, como improvável, tanto do ponto de vista empírico quanto teórico.

É importante notar que o campo de investigação da economia política comparada, que havia mergulhado, nos anos 80, no debate sobre as diferentes performances entre o chamado capitalismo regulado (Japão, Alemanha, França e países nórdicos) e a economia desregulada ou liberal (EUA e Inglaterra), sofreu um profundo revés em suas principais conclusões. A aposta no melhor desempenho, sobretudo, de Japão e Alemanha, vis-à-vis ao da economia norte-americana, feita no início dos anos 80, não encontrou mais respaldo na realidade da última década do século passado. Enquanto a Europa, de um modo geral, e a Alemanha, em particular, presenciava a escalada do desemprego e o baixo crescimento econômico, sintetizados na expressão “*Euroesclerose*”, e o Japão, por seu turno, amargurava uma estagnação por quase dez anos, a economia americana dava sinais de renovado vigor, tanto em termos da expansão do produto como no que tange ao emprego.

No centro das novas análises sobre o crescimento econômico divergente entre esses dois blocos de países estava, não só o retorno da crença na eficiência da regulação via mercado, mas também, e em muitos casos principalmente, o surgimento da chamada *Nova Economia*.

Para muitos autores, os avanços nas áreas de tecnologia de informação, comunicações e biotecnologia teriam redefinido os parâmetros de concorrência a tal ponto que as trajetórias de crescimento econômico encontravam-se subordinadas ao estoque de conhecimento da sociedade, sua capacidade de aprendizado e de inovação. Neste sentido, as instituições do capitalismo desregulado estariam mais aptas a responder às demandas e aos choques decorrentes da economia do conhecimento, revertendo, deste modo, todas as apostas feitas nos sistemas sociais de produção<sup>3</sup> em que a coordenação entre agentes e a solução de conflitos operava fora do mercado.

O ponto de partida da abordagem de Variedades de Capitalismo é certamente o diálogo com as vertentes da economia política comparada que, desde o pós-guerra,

---

<sup>3</sup> A noção de sistema social de produção será discutida em detalhes mais adiante.

procuraram explicações para as diversas trajetórias de desenvolvimento econômico, em que as instituições específicas de cada país possuíam um papel proeminente<sup>4</sup>.

Este capítulo está dividido em 2 seções, além desta introdução. Nele procuraremos resgatar o debate a partir do qual se ergue a abordagem de Variedades de Capitalismo, bem como explicitar suas principais características.

## **I.2 O debate na economia política comparada**

É possível identificar pelo menos três grandes vertentes na economia política comparada, a partir das quais a abordagem de Variedades de Capitalismo procura erigir sua construção analítica acerca dos modelos contemporâneos de capitalismo dos países desenvolvidos, e suas perspectivas de longo prazo. São elas: a abordagem da modernização; a abordagem neocorporativista; e a teoria da regulação.

### **I.2.1 A abordagem da modernização**

O livro *Modern Capitalism*, escrito em 1969 por Andrew Shonfield, é, certamente, o marco de fundação da abordagem da modernização. Esta vertente, também conhecida como “*Modernization Approach*” (Hall e Soskice, 2001 e Jackson e Deeg, 2006) ou “*State-center approach*” (Kang, 2006), identificava nos distintos estilos de política econômica, associados ao funcionamento do aparato estatal e de suas respectivas elites burocráticas, a causa principal da diversidade de trajetórias de crescimento econômico na Europa do pós-guerra.

Para os partícipes desta abordagem, o desafio posto para as nações européias no período posterior à 2ª Guerra era de dupla natureza: i) retomar taxas elevadas de crescimento; ii) modernizar suas indústrias, cujos processos produtivos estavam em grande parte associados às práticas do período anterior.

Do ponto de vista metodológico, a maior parte dos estudos procurava identificar nos processos exitosos de desenvolvimento do pós-guerra dois elementos centrais. De um lado, o conjunto de atores com capacidade de elaborar planos de longo

---

<sup>4</sup> Boas resenhas sobre as origens e a evolução da economia política comparada podem ser encontradas em Hall (1999), Hall e Soskice (2001), Jackson e Deeg (2006) e Kang (2006)

prazo. De outro, aqueles com capacidade de implementação das estratégias no nível setorial.

O sistema bancário e o setor público se apresentavam como os agentes privilegiados de análise. A hipótese chave era de que, sobretudo em alguns países da Europa e no Japão, a atuação simultânea destes atores havia possibilitado a elaboração e a execução de um conjunto de políticas econômicas de natureza virtuosa. Os modelos de sucesso deste debate eram, certamente, a França e o Japão, em que a combinação de uma economia mista, do ponto de vista da organização do sistema produtivo, com políticas macroeconômicas de corte keynesiano, possibilitou taxas de crescimento bastante elevadas.

Um aspecto comum a todas as análises referia-se ao papel central conferido ao Estado, de tal sorte que a dicotomia “Estado forte x Estado fraco”, se afigurava como requisito essencial da implementação das políticas econômicas. Neste sentido, as diferenças na forma de gerenciamento da economia estavam associadas à história e à cultura de cada nação, na medida em que estas eram responsáveis pela dimensão do Estado na vida social.

No entanto, os trabalhos à *la Shonfield*, ainda que de forma implícita, pareciam identificar a cultura como uma estrutura subjacente e determinante das escolhas sociais, deixando pouca margem aos processos decisórios, oriundos da racionalidade (seja ela de que natureza for) e da interação dos agentes.

De acordo com Soskice (1999), uma das principais limitações desta abordagem reside, justamente, no excessivo peso conferido à cultura na determinação das distintas formas de gerenciamento das políticas econômicas. Esta característica tornava opaca a distinção entre variáveis independentes e dependentes do modelo teórico, na medida em que os resultados da análise, isto é, os diferentes estilos de política econômica, se confundiam com suas variáveis explicativas, os diferentes estilos de sociedade.

A existência de limitações de natureza teórica e metodológica, mas também as modificações no contexto econômico redirecionaram o foco da economia política comparada. Por um lado, a análise excessivamente centrada na ação do Estado fez emergir a necessidade de incorporar o processo decisório dos agentes e as diversas formas de organização da sociedade civil ao entendimento das economias. Por outro lado, a elevação das taxas de inflação a partir da segunda metade dos anos 60 e o aumento dos conflitos

entre trabalhadores e empregadores estabeleceram um novo contexto para a reflexão sobre o desenvolvimento econômico dos países desenvolvidos. Mais do que isso trouxeram, novamente para o primeiro plano, o debate em torno da dicotomia entre inflação e crescimento.

## **I.2.2 A abordagem neocorporativista**

No que diz respeito às análises concernentes aos modelos de capitalismo, emerge para o primeiro plano a abordagem neocorporativista, consubstanciada, principalmente, nos trabalhos de Phillippe Schmitter, Gerhard Lehmbruch e Wolfgang Streeck<sup>5</sup>. Todo o projeto de pesquisa desta vertente está assentado na hipótese de que o Estado tem capacidade para negociar acordos de longa duração entre empregadores e sindicatos sobre salários, condições de trabalho e políticas sociais e econômicas<sup>6</sup>. Através da institucionalização do conflito entre grupos de interesse e da criação de mecanismos para a solução de problemas de coordenação, a sociedade organizada encontraria os meios pelos quais a política econômica se tornaria mais eficaz na promoção do crescimento econômico.

Do ponto de vista metodológico, a unidade de análise privilegiada é a organização representativa dos interesses dos grupos de produtores, isto é, sindicatos de trabalhadores e patronais e suas respectivas estratégias de ação coletiva. As ações destas organizações se desenvolvem ao redor de duas ordens de problemas principais: i) aqueles diretamente relacionados às condições de trabalho e ao processo produtivo, principalmente, no que tange à evolução dos salários e da produtividade; ii) aqueles relacionados às suas respectivas influências na formulação e implementação de políticas econômicas e sociais.

O debate em torno das teses neocorporativistas obteve enorme audiência, tanto no palco da sociologia do trabalho e, mesmo da ciência política, como também repercutiu de forma intensa sobre uma parcela significativa de economistas, oriundos, muitas vezes, de matrizes teóricas bastante distintas.

---

<sup>5</sup> Conforme Silva (2005), muitos são os significados atribuídos ao neocorporativismo. Para uma boa resenha do debate no campo da sociologia do trabalho veja Silva (2005).

<sup>6</sup> Veja a este respeito Goldthorpe, J. (1984) e Brunetta e Dell' Aringa (1990).

No âmbito do *mainstream economics*, observa-se a emergência de toda a literatura de barganha salarial e inflação, inspirada, originalmente, pelo estudo de Olson (1965), mas que ganhou grande notoriedade entre os economistas a partir do clássico trabalho de Calmfors e Driffill (1988). Estes autores demonstraram que a relação entre o grau de centralização da barganha salarial e a dinâmica da inflação/desemprego assume o formato de um “U” invertido<sup>7</sup>. Tanto para os países em que a barganha coletiva ocorre em níveis muito centralizados (âmbito nacional), quanto para aqueles em que tal negociação é muito descentralizada (âmbito da empresa) a inflação e a taxa de desemprego seriam muito baixas. Ao contrário, onde o grau de centralização da barganha é moderado, as taxas de inflação e desemprego tenderiam a ser mais elevadas.

É a capacidade de coordenação e moderação salarial, levada a cabo pelo tipo de relação entre organizações sindicais e patronato que promoveria tanto a estabilidade de preços quanto o crescimento e o baixo desemprego. Resultado semelhante também foi obtido pela literatura de salário-eficiência, mais especificamente a partir do trabalho Layard, Jackman e Nickell (1991).

No campo da heterodoxia, por exemplo, muitas das teses neoestruturalistas ou pós-keynesianas sobre a relação entre inflação e conflito distributivo, bem como partes significativas da abordagem neo-kaleckiana sobre crescimento econômico, embora não tenham surgido como uma resposta a esta literatura, ecoaram temas e preocupações importantes deste debate<sup>8</sup>. Assim, para estas vertentes da heterodoxia, a barganha salarial e a magnitude da parcela dos salários na renda nacional têm um papel importante tanto na determinação da inflação como do crescimento<sup>9</sup>.

Para a abordagem neocorporativista, tal como no *approach* de estilos de política econômica de Shonfield, as instituições aparecem como elemento central do processo de desenvolvimento, só que, neste caso, a partir da barganha salarial.

---

<sup>7</sup> Uma análise mais detalhada desta relação será desenvolvida no capítulo II.

<sup>8</sup> Cabe lembrar, todavia que o importante economista norte-americano Sidney Weintraub, um dos fundadores da escola pós-keynesiana, trabalhava com questões correlatas desde os anos 50.

<sup>9</sup> Veja a este respeito Rowthorn (1977 e 1981), Taylor (1985) e Dutt (1984), para citar apenas os mais conhecidos. Uma boa resenha deste debate pode ser encontrada em Lavoie (1992). De qualquer forma, voltaremos a este ponto com mais detalhes no último capítulo.

Um aspecto importante deste debate diz respeito às concepções de racionalidade subjacentes às diversas vertentes do pensamento econômico que incorporaram as questões pontuadas pelo neocorporativismo. Neste caso nota-se uma grande variedade. Enquanto neoestruturalistas e pós-keynesianos, ainda que implicitamente, se valem de um princípio de racionalidade limitada (Lavoie, 1992), autores como Calmfors e Driffill (1988) utilizam a noção de racionalidade estratégica da teoria dos jogos, ao passo que Layard, Jackman e Nickell (1991), seguindo o modelo de expectativas racionais, concebem o padrão de comportamento dos agentes como dotado de racionalidade substantiva.

### **I.2.3 A abordagem regulacionista**

A centralidade das instituições relativas à negociação salarial também foi alvo de outra vertente, com quem a abordagem de Variedades de Capitalismo possui um diálogo importante, a chamada Escola da Regulação Francesa<sup>10</sup> (Aglietta, 1978 e Boyer, 1990, por exemplo), que atribuía uma importância significativa ao tipo de relação salarial (*wage-labour nexus* ou *rapport salarial*) na dinâmica das economias desenvolvidas no período da *Golden Age*<sup>11</sup>.

Conforme Boyer (1990), Boyer e Saillard (1995) e Théret (1998), o projeto de pesquisa regulacionista pode ser entendido como uma abordagem para o estudo do desenvolvimento<sup>12</sup>. Nela, as trajetórias se diferenciam no tempo e espaço, segundo a articulação de dois elementos constitutivos de um modelo de desenvolvimento: o regime de acumulação e o modo de regulação.

O regime de acumulação corresponde a “*L’ensemble des régularités assurant une progression general et relativement cohérente de l’accumulation du capital*” (Boyer e Saillard, 1995 : 547). Estas regularidades dizem respeito, sobretudo, aos tipos específicos de organização do processo produtivo, ao horizonte temporal de valorização do capital, às

---

<sup>10</sup> É importante notar que a Escola da Regulação tem uma contrapartida no pensamento radical norte-americano a partir da abordagem da Estrutura Social de Acumulação ( Bowles e Edwards, 1985 e Bowles, Gordon e Weisskopf, 1990).

<sup>11</sup> Para uma discussão sobre a *Golden Age* veja Marglin e Schor (1990).

<sup>12</sup> Veja a esse respeito também Petit (2005).

formas de distribuição funcional da renda e à composição da demanda agregada, bem como sua respectiva validação da capacidade produtiva.

Por sua vez, o modo de regulação corresponde a “*Tout ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs*” (Boyer e Saillard, 1995 : 546) que tem como propriedades: reproduzir as relações sociais fundamentais através de certas formas institucionais; dar suporte e direção ao regime de acumulação vigente; e assegurar a compatibilidade de um conjunto de decisões descentralizadas, sem que seja necessária a internalização, por parte dos agentes, do modo de funcionamento da economia, *à la* expectativas racionais.

Segundo Boyer (1990), Boyer e Saillard (1995), Théret (1998) e Petit (1999), a Escola da Regulação identifica cinco formas institucionais ou estruturais que sustentam as regularidades sociais e econômicas observadas em certos períodos e contextos espaciais. Na hierarquia destas formas institucionais encontra-se, em primeiro lugar, a moeda, na medida em que estabelece uma forma de vinculação entre as unidades econômicas. Em segundo lugar, está a relação salarial que define um tipo específico de apropriação do excedente. Em seguida, tem-se o regime de concorrência que caracteriza o padrão de relacionamento entre as unidades de acumulação (empresas). Por fim, duas formas institucionais merecem destaque: as modalidades de adesão ao regime internacional e a forma de operação do Estado (Boyer, 1990 e Boyer e Saillard, 1995).

Um aspecto importante da abordagem regulacionista diz respeito à sua concepção de racionalidade situada em que se sublinha “*les limites du calcul rationnel dans la constitution des relations qui définissent la positions des agents*” (Boyer e Saillard, 1995: p.58).

Para esses autores, “*les individus occupent une série de places et de positions qui se définissent par référence à des rapports sociaux qui peuvent varier considérablement dans le temps et l’espace*” (Boyer e Saillard, 1995: p.58)<sup>13</sup>.

De acordo com Hall (1999) e Hall e Soskice (2001), a Escola da Regulação poderia ser vista como um subgrupo daquilo que os autores chamam de “teorias da

---

<sup>13</sup> Neste sentido, a noção de racionalidade dos agentes, subjacente a esta abordagem, parece estar vinculada à concepção de racionalidade limitada de Simon.

Organização da Produção” (Hall, 1999: 140) ou dos Sistemas Sociais de Produção<sup>14</sup>. Naquele projeto de pesquisa, a dinâmica tecnológica e as instituições que lhe dão suporte têm um papel central. No período do pós-guerra, o paradigma tecnológico da produção em massa, caracterizado pelo uso de mão-de-obra semi-qualificada e a produção de bens padronizados, condicionava as formas de organização do processo produtivo e requeria um conjunto de instituições no plano macroeconômico que assegurasse sua realização. A chamada relação salarial fordista, que vinculava a trajetória dos salários aos ganhos de produtividade através da barganha coletiva, e às políticas de administração da demanda agregada, conferia o suporte institucional àquele paradigma tecnológico<sup>15</sup>.

Com o fim da era fordista, em parte como reação aos choques dos anos 70, mas também devido à emergência da *Nova Economia*, foi possível constatar uma mudança no paradigma tecnológico, em que a especialização flexível no plano organizacional aparecia como fator crítico de desempenho e sucesso no mercado de bens e serviços. Segundo Hall (1999) e Hall e Soskice (2001), este novo paradigma evidenciava a importância das formas de coordenação entre empresas e dos mecanismos de aprendizado no processo produtivo, fato que parecia sugerir que as instituições relevantes à manutenção do desenvolvimento teriam mudado radicalmente.

A evolução da literatura da economia política comparada não se esgota nas abordagens supracitadas, mas, certamente, foram estas as que mais influenciaram a abordagem de Variedades de Capitalismo.<sup>16</sup> Como se verá na próxima seção, esta perspectiva de análise procurará dar novos encaminhamentos teóricos e metodológicos,

---

<sup>14</sup> De acordo com Hollingsworth e Boyer, “*By social system of production, we mean the way that following institutions or structures of a country or a region are integrated into a social configuration: the industrial relations system; the system of training of workers and managers; the internal structure of corporate firms; the structured relations among firms in the same industry on the one hand; and on the other firms’ relationship with their suppliers and customers; the financial markets of a society; the conceptions of fairness and justice held by capital and labor; the structure of the state and its policies; and a society’s idiosyncratic customs and traditions as well as norms, moral principles, rules, laws and recipes for action*” (1997: 2). Veja a este respeito também Amable (2000) e Hollingsworth e Müller (2005).

<sup>15</sup> Para um modelo formal deste tipo de abordagem veja Boyer e Petit (1991).

<sup>16</sup> Segundo Jackson e Deeg (2006) seria possível ainda identificar outras influências importantes como os textos elaborados pela chamada abordagem do *societal effect*, do Laboratório de economia e sociologia do trabalho de Aix-em-Provence, e a abordagem de Michel Albert sobre diversidade de capitalismo. De acordo com Hall (1999), caberia ressaltar também a importância de trabalhos que enfatizam os mecanismos de governança setorial, como os de Richard Whitley, bem como aqueles relacionados à noção de coordenação descentralizada em que se dá relevo às estratégias organizacionais na determinação da estrutura institucional.

assim como tratar de novos problemas relacionados às transformações da economia mundial.

### **I.3 A abordagem de Variedades de Capitalismo**

A apresentação seqüencial das diversas vertentes da economia política comparada não significa, obviamente, que elas tenham se sucedido linearmente no tempo. Ao contrário, em muitos casos, há que se considerar a enorme interpenetração entre elas. Além disso, novas temáticas de pesquisa têm surgido no interior dessas abordagens, dando azo a um conjunto de estudos paralelos que, em geral, promoveram uma relativa fragmentação do objeto de pesquisa.

Como se pôde constatar nesta breve revisão do debate, a relação entre instituições e performance econômica pode assumir diversas possibilidades, que perpassam desde a influência da cultura nas formas de gerenciamento da política econômica, o impacto das instituições da barganha salarial sobre salários e produtividade, até as formas de coordenação entre empresas e suas repercussões sobre os processos de aprendizado e inovação.

A abordagem de Variedades de Capitalismo é certamente um desdobramento e, por que não dizer, um esforço de atualização e correção de rumos das teses da economia política comparada, que procura atribuir uma forte ênfase na maneira pela qual as múltiplas instituições de uma nação interagem para produzir tipos particulares de capitalismo.

É uma atualização, na medida em que, por um lado, permitiu uma releitura da economia política comparada à luz dos eventos que marcaram a trajetória da economia mundial no período recente, como a liberalização comercial e financeira e o advento da *Nova Economia*.

Por outro lado, revitalizou este campo de análise com a incorporação de algumas inovações teóricas, tanto da economia quanto da ciência política, tais como o foco na racionalidade dos agentes, a macroeconomia novo-keynesiana, as novas teorias do crescimento econômico, a economia das organizações e a noção de instituições associadas à existência de custos de transação. Porém, configura-se também como uma correção de rumos, na medida em que confere não só um papel central às empresas e suas formas de

associação, mas até mesmo hierarquicamente superior vis-à-vis os demais agentes, como o Estado e os sindicatos. Em outras palavras, esta abordagem procura trazer as firmas, suas relações mútuas e capacidade de coordenação para o centro da análise, subordinando, analiticamente, tanto a política econômica como a barganha salarial às formas específicas de ação daqueles agentes.

Como projeto de pesquisa que privilegia o impacto das instituições na performance econômica, a VoC estabelece, desde o início, um ponto de ruptura com as vertentes institucionalistas mais tradicionais da economia neoclássica à la Alchian ao afirmar que: i) as instituições não são simplesmente o resultado dos processos deliberativos dos agentes, mas influenciam a sua tomada de decisões; e ii) as instituições não são ótimas.

Segundo Hall e Soskice (2001), é possível entender as instituições como agências de socialização definidoras do conjunto particular de normas e atitudes a partir das quais se estabelece uma matriz de sanções e incentivos à qual os agentes respondem. Neste sentido, elas apresentariam uma dupla dimensão: i) a de serem fontes de poder para agentes específicos, através das sanções formais; ii) a de conferir previsibilidade aos comportamentos.

A abordagem está centrada na ação racional (motivada por interesses) dos agentes (firmas; sindicatos; governos; etc.), que interagem estrategicamente, como na teoria dos jogos, estabelecendo conexões entre si, de tal modo que o comportamento agregado da economia seria reflexo desses processos de interação, assim como da reação das firmas às mudanças institucionais, tecnológicas e na concorrência internacional.

Dada a centralidade da firma, esta deve ser entendida, segundo Hall e Soskice (2001), como um ator que busca desenvolver e explorar suas capacidades dinâmicas, isto é, desenvolver, produzir e distribuir bens lucrativamente, de modo que a qualidade dos relacionamentos tanto internos (empregados) como externos (fornecedores, sindicatos e etc.) assumem um papel central<sup>17</sup>. Isto porque problemas de coordenação como *moral*

---

<sup>17</sup> Esta concepção é extraída diretamente das novas teorias da organização, denotando uma visão relacional da firma. Ver a este respeito: Milgrom e Roberts (1992)

*hazard*, seleção adversa, e *shirking*<sup>18</sup> podem emergir devido à existência de contratos implícitos e incompletos, dentro e fora da empresa.

Para Hall e Soskice (2001 e 2006) as estruturas institucionais<sup>19</sup> mais importantes são aquelas de abrangência nacional. Neste sentido, os autores definem cinco esferas de coordenação, cuja articulação institui o modo de operação de cada tipo de capitalismo.

1) A primeira delas é a das relações industriais (sindicatos), onde se estabelece a forma de coordenação da barganha salarial, da produtividade e das condições de trabalho. 2) A segunda remete aos sistemas de treinamento e educação, cujo objetivo é assegurar um conjunto de habilidades relevantes aos trabalhadores e definir quanto investir em treinamento em cada firma. 3) Em seguida, os autores ressaltam a importância dos sistemas de governança corporativa, onde se definem as formas de acesso a financiamento e as garantias de retorno para os investimentos. 4) Por sua vez, outro problema de coordenação resulta da existência de mercados internos de trabalho, na medida em que é necessário assegurar, para o bom desempenho das firmas, a aquisição de competências adequadas e a cooperação dos empregados nas suas atividades. 5) Por fim, as formas de relacionamento interfirmas (clientes, fornecedores e parceiros) visam assegurar uma certa estabilidade para a demanda, uma oferta apropriada de insumos, assim como o acesso à tecnologia, de forma a minimizar os riscos associados à repartição da informação e exploração em *joint ventures*. Estas formas de relacionamentos têm impactos importantes sobre a competitividade da firma e sua respectiva capacidade de inovação tecnológica.

É a partir da combinação destas esferas de coordenação, de abrangência nacional, que esta abordagem procurará identificar os modelos de capitalismo e estabelecer uma tipologia para a análise das economias desenvolvidas.

---

<sup>18</sup> Os modelos de *shirking* referem-se a um tipo de imperfeição vigente no mercado de trabalho, relacionado à existência assimetria de informações. Nestes modelos, como os trabalhadores podem ser lenientes, isto é, podem fazer “corpo mole”, e as firmas têm poucas condições de monitorar adequadamente os esforços de seus funcionários, as mesmas optam por pagar salários acima daqueles verificados no mercado, objetivando desincentivar o corpo mole, ao aumentarem o custo de demissão para os trabalhadores. Veja a este respeito, Akerlof e Yellen (1986).

<sup>19</sup> Utilizaremos as expressões domínio institucional, estrutura institucional, domínio econômico relevante como análogas ao longo da tese, salvo quando mencionado em contrário.

### **I.3.1 A Dualidade na classificação das economias**

De acordo com a VoC, as economias podem ser distinguidas entre si a partir das formas particulares que encontram para a solução de problemas de coordenação em cada domínio institucional específico.

Além disso, a VoC supõe a existência de relações de complementaridade entre os diversos domínios institucionais, onde a noção de complementaridade implica que a presença (ou eficiência) de uma instituição em um domínio específico aumenta os retornos (ou a eficiência) de outra instituição em outro domínio. A matriz institucional corresponde, justamente, à articulação entre as formas de coordenação existentes (intra e entre domínios) de uma economia.

Neste sentido, para Hall e Soskice (2001 e 2006) seria possível definir dois modelos ou duas variedades de capitalismo: i) as Economias Liberais de Mercado (ELM) e; ii) as Economias de Mercado Coordenadas (EMC).

A distinção entre economias liberais de mercado e coordenadas refere-se, fundamentalmente, ao modo de solução de problemas de coordenação adotado por cada modelo de capitalismo. Nas ELM, a coordenação das atividades econômicas seria realizada, prioritariamente, através da hierarquia interna das empresas e pelos arranjos competitivos de mercado, onde as variações de preços relativos assumiriam um papel central no equilíbrio entre oferta e demanda. Já nas EMC, uma parte substancialmente maior da coordenação estaria associada a outros mecanismos que não o mercado, como o uso extensivo de contratos incompletos e relacionais<sup>20</sup>, o monitoramento via *network* e por meio de relacionamentos cooperativos. Todos estes mecanismos estariam voltados para coordenar as relações entre agentes, assim como para a construção das competências essenciais ao sucesso em suas respectivas atividades econômicas, de tal modo que o equilíbrio alcançado seria decorrente da interação estratégica.

---

<sup>20</sup> Os contratos relacionais aparecem na moderna teoria do direito e nas teorias institucionalistas da firma e trazem para o primeiro plano a importância de certos tipos de contratos de longa duração, cujas características centrais são a adaptação dos termos contratuais e a manutenção do contrato ao longo do tempo em virtude do “valor econômico” da relação estabelecida entre as partes. Esta durabilidade está relacionada a elementos de confiança e segurança decorrentes, em geral, de relacionamentos de longa duração entre as partes contratantes. É importante notar que, neste caso, não há ruptura da relação contratual quando da alteração dos termos do contrato, algo pouco comum, por exemplo, em contratos explícitos, formais e pretensamente completos. Para maiores informações veja Milgrom e Roberts (1992) e Baker, Gibbons e Murphy (2002).

Essa tipologia adota a hipótese de que, sob choques exógenos semelhantes, estes dois tipos de economias reagiriam de modo diferente em função de suas configurações institucionais<sup>21</sup>.

### **I.3.2 Comparando mecanismos de coordenação**

Os tipos ideais apresentados pela VoC de capitalismo liberal e coordenado remetem, em geral, aos modelos de capitalismo norte-americano e alemão, respectivamente. É, via de regra, a partir da caracterização estilizada do conjunto de instituições pertencentes a cada um desses países que a VoC estabelece as formas preponderantes de coordenação nas economias desenvolvidas. No entanto, existem algumas variantes próximas, ainda que com algumas distinções relevantes, como o caso inglês e japonês/francês. Em geral estas variantes guardam princípios comuns com os modelos norte-americano e alemão, de modo que podem ser entendidas como matrizes institucionais equivalentes (Hall e Soskice, 2001).

A tipologia apresentada remete, imediatamente, a duas questões particulares: 1) de que modo está estruturado cada um dos domínios institucionais; 2) de que maneira eles afetam ou condicionam o processo de tomada de decisões e os comportamentos das firmas?

#### **a. O sistema de relações industriais**

No âmbito das relações industriais, as estruturas institucionais onde se desenrolam as negociações entre trabalhadores e empresários têm características completamente opostas entre as ELM e as EMC.

Em economias como a norte-americana ou mesmo a inglesa, a barganha salarial se apresentaria de forma bastante descentralizada, com as negociações sobre questões como remuneração e condições de trabalho ocorrendo, predominantemente, no nível da empresa. Neste tipo de capitalismo (ELM) as formas de representação dos trabalhadores em esferas mais abrangentes, como sindicatos setoriais, seriam amplamente desencorajadas, seja pela

---

<sup>21</sup> Dentre as principais dificuldades desta tipologia cabe ressaltar a existência de muitos casos híbridos, cujo enquadramento em tão poucos tipos ideais se torna muito difícil. Veja a este respeito, Hall e Soskice (2001), Amable (2000 e 2005) Jackson e Deeg (2006) e outros.

legislação e pelas diversas formas de contratação da mão-de-obra, seja pela cultura de organização da sociedade civil.

Para os autores da VoC, o processo de globalização teria acentuado esta característica. De fato, a liberalização comercial e financeira pelas quais passaram estes tipos de economias nos últimos 20 anos promoveu uma tendência ao não reconhecimento das associações sindicais como interlocutores legítimos na barganha salarial. Este acontecimento ampliou a fragmentação do processo de determinação dos salários, conferindo cada vez mais peso às negociações ao nível da planta industrial ou da firma individual.

Para Thelen (2001) existem enormes semelhanças entre a evolução dos casos norte-americano e inglês nos últimos anos. Segundo a autora, *“As in the United States, the trend in British relations in the last twenty years has been in the direction of deregulation in the sense of sharply declining union influence at all levels”* (2001: 94)<sup>22</sup>.

No entanto, este fenômeno parece ter sido muito mais acentuado na Inglaterra, onde o grau de organização sindical e os mecanismos de coordenação entre trabalhadores e empregadores foram, historicamente, superiores aos dos EUA. De acordo com Dore et al (1999)<sup>23</sup>:

The managerial organizations of major firms such as ICI, BP, and Unilever had come to resemble the civil service in their career structures and incremental salary scale. They were transformed by performance pay and recruitment at market price. (...) Mobility via market, rather than commitment to organizations, began increasingly to shape careers and ambitions. Market principles were brought into civil service employment, university teaching, and, to lesser extent, medicine (Dore et al, 1999: 114).

Em suma, o que caracterizaria as ELMs do ponto de vista das relações industriais seria a enorme flexibilidade do mercado de trabalho. Com mecanismos de coordenação muito limitados, o arranjo institucional prevalecente conferiria enorme poder à gerência na determinação do processo de trabalho e no estabelecimento dos salários. Esta

---

<sup>22</sup> Não obstante, mesmo nestes casos, há que se notar diferenças importantes no que tange aos impactos da globalização sobre as práticas de recursos humanos em ambos os países. Para maiores detalhes veja Thelen, K. (2001).

<sup>23</sup> Dore et al (1999) não são adeptos da VoC, ainda que reconheçam a existência de distintos modelos de capitalismo. Sua menção nesta parte do texto está associada ao amplo estudo sobre as modalidades de capitalismo no século XX, cujos resultados são, de certo modo, compartilhados pelos autores da VoC.

flexibilidade tenderia a alimentar, ainda, uma enorme segmentação no mercado de trabalho, em que a constituição de mercados internos teria por objetivo estabilizar as relações entre trabalhadores e empregadores. Porém, é preciso lembrar que não só a organização sindical dos trabalhadores seria baixa, mas, sobretudo, a dos empregadores. Este fato, para os proponentes da VoC, se tornaria ainda mais importante, na medida em que a unidade central de análise é a empresa.

Nas economias de mercado coordenadas, ao contrário, existiria uma forte coordenação das relações industriais por parte das entidades representativas da sociedade civil organizada, isto é, sindicatos de trabalhadores e empresas. No entanto, variações importantes entre economias como as da Alemanha e do Japão têm sido amplamente reconhecidas pela VoC.

Ainda que as negociações sejam realizadas em níveis de agregação superiores ao da firma, no caso alemão a coordenação depende, de fato, do relacionamento entre associações empresariais e sindicatos de trabalhadores organizados setorialmente. Isto porque, não só no mercado de trabalho, mas também em todos os outros domínios institucionais, o caso alemão corresponde ao que se convencionou denominar de *Industry-based coordination* (Streeck, 1996; Hall, 1999 e Soskice, 1999). Tal fato decorre da enorme cooperação entre empresas rivais dentro de um mesmo setor. De acordo com Hall e Soskice:

The German Industrial relations system addresses these problems by setting wages through industry-level bargains between trade unions and employer associations that generally follow a leading settlement, normally reached in engineering where the union is powerful enough to assure the labor movement that it has received a good deal. Although union density is only moderately high, encompassing employers' associations bind their members to these agreements. By equalizing wages at equivalent levels across an industry, this system makes it difficult for firms to poach workers and assures the latter that they are receiving the highest feasible rates of pay in return for the deep commitments they are making to firms (2001: 24-25).

Não obstante, como bem observam os autores, existem ainda esferas de negociação ao nível da firma que se articulam com o que ocorre no plano setorial. Neste sentido,

The complement to these institutions at the company level is a system of workers councils composed of elected employee representatives endowed with considerable authority over layoffs and working conditions. By providing employees with security against arbitrary layoffs or changes in their working conditions, these workers councils encourage employees to invest in company-specific skills and extra effort (Hall e Soskice, 2001: 25).

Por outro lado, no Japão, o arranjo institucional que estrutura as atividades econômicas está associado às redes de negócios intersetoriais, como os *keiretsu*. Não só as negociações salariais ocorrem no interior destas redes, mas todos os demais elementos das atividades produtivas estão ligados a elas, como sistema de treinamento, a transferência tecnológica e as formas de financiamento, dentre outros. Na barganha salarial o processo de negociação se dá entre sindicatos de trabalhadores organizados por grupos empresariais e suas respectivas contrapartes no lado das firmas. De acordo com Dore et al (1999), o sistema opera de forma descentralizada, porém com as negociações ocorrendo todas ao mesmo tempo, em que alguns grupos assumem a posição de líderes do processo e exercem enorme influência sobre todos os demais.

Nos dois casos, entretanto, o processo de globalização promoveu modificações importantes em direção a uma maior flexibilização das relações laborais. No caso alemão, embora os acordos permaneçam ao nível setorial, foram instituídas cláusulas de flexibilização que respeitam as especificidades das empresas, sobretudo as de menor porte (Thelen, 2001). No Japão, desde os anos 70, com a escalada da inflação naquele período, o poder nas negociações salariais pendeu para o lado dos empresários e para a moderação salarial (Dore *et al.*, 1999).

Uma questão suscitada pela exposição anterior é, obviamente, se estas transformações recentes não significariam um processo de convergência institucional, contradizendo, portanto, a tese mais geral da VoC. De acordo com Hall e Soskice (2001), mas principalmente Thelen (2001), ainda que se verifique um processo de flexibilização das relações salariais, há que se reconhecer a diferença entre este processo e aquilo que vem ocorrendo nas economias liberais de mercado, que se configura, sobretudo, como desregulamentação.

Seja como for, o que importa por agora é menos afirmar ou negar a existência de um movimento de convergência institucional e mais caracterizar o tipo de arranjo

institucional que circunscreve as relações industriais, para, em seguida, avaliar a articulação entre este domínio institucional e os demais, assim como de que maneira esta articulação interfere na performance econômica.

#### **b. O sistema de treinamento e formação de mão-de-obra**

Outra esfera importante de coordenação é aquela que se dá em torno da formação dos trabalhadores e da aquisição de habilidades para o processo de produtivo. Neste caso, as distinções entre ELM e EMC também são marcantes.

Embora nem sempre este tema tenha sido tomado como relevante, durante grande parte dos anos 80, alguns autores acreditavam que o melhor ou pior desempenho nesta esfera estaria na raiz das performances desiguais entre as principais nações desenvolvidas. Segundo Jackson e Deeg,

Many saw higher skills as a remedy to the long-term industrial decline of liberal economies such as Britain and United States. In this view the creation of skills in these countries was subject to serious market failure, since firms compete over skilled labor and may act as free riders in appropriating skills that they have not helped generate. By contrast, Germany and Japan both represent “high-skill” patterns that help overcome these various collective action problems in skill generation through facilitating institutional mechanisms... (2006: 17).

Para os autores da VoC, nas economias liberais de mercado, o modo de funcionamento dos sistemas educacional e de treinamento seria complementar à flexibilidade encontrada nas relações industriais. Isto porque a formação dos trabalhadores se dá através das instituições formais de instrução, tendo como ênfase o desenvolvimento de habilidades genéricas. Como não há qualquer tipo de vínculo direto entre habilidades adquiridas e os processos produtivos das empresas, tampouco a obrigatoriedade de contratação de aprendizes por parte das mesmas, as ELM elidem os problemas do tipo *free rider*, pois seu envolvimento em termos financeiros com estes mecanismos de formação é muito baixo ou mesmo inexistente (Hall e Soskice, 2006).

Já no caso das EMC o processo de formação é completamente diferente. Uma das características mais singulares dessas economias é que empregam trabalhadores com graus elevados de capacitação específica em relação ao setor ou empresa em que trabalham.

Nos países em que vigoram mecanismos de coordenação do tipo *Industry-based coordination*, o sistema de treinamento está articulado à aquisição de competências setoriais. Isto decorre, em parte, do fato de nestas economias o estabelecimento de normas e procedimentos técnicos ser padronizado intra-setorialmente, o que aproxima as habilidades requeridas pelas diversas empresas dentro de um mesmo setor.

Na Alemanha, por exemplo, a função de prover treinamento e capacitação profissional é confiada “*a las asociaciones de empleadores y a los sindicatos. Sector por sector, ambos supervisan un sistema de formación que se financia mediante fondos públicos*” (Hall e Soskice, 2006: 576).

Note que, neste caso, o problema do *free rider* também é mitigado em virtude do fato de que as organizações que coordenam este sistema pressionam as empresas para a contratação de aprendizes e controlam sua participação financeira e logística em tais estruturas de treinamento.

Além disso, é importante lembrar que esse arranjo é suportado não só por estruturas setoriais de coordenação, mas também por mecanismos que operam em nível nacional e que dão respaldo a estes procedimentos. De acordo com Hall:

[I]n each industry-coordinated economy, the sectoral coordination is tied to a greater or less degree into a national framework. Vocational training and employee representation are normally the objects of framework legislation, with the aim of cross-sectoral uniformity of practices, and supported by labor courts and expert standing committees, with strong associational activity in both (1999: 107).

Do ponto de vista da VoC, todo este aparato institucional, associado à significativa estabilidade do emprego, garantida pelo sistema de relações industriais, faz com que se estabeleça entre empresa e empregado um comprometimento entre salário e produtividade. Mais do que isso, a articulação entre o sistema de remunerações e treinamento encoraja um engajamento inicial da força de trabalho mais jovem em programas de treinamento vocacional específicos, fato que reforça o compromisso empresa-trabalhador.

### c. Financiamento e governança corporativa

Um dos aspectos mais importantes do arranjo institucional que condiciona as atividades econômicas diz respeito à estruturação dos sistemas financeiros e de governança corporativa. A forma de operação dos sistemas financeiros remete aos canais de transferência de recursos entre poupadores e tomadores que pode ocorrer, por exemplo, por meio dos bancos ou dos mercados de capitais. De acordo com Jackson e Deeg (2006), alguns estudos no campo da economia política comparada distinguem:

not two but three types of financial systems based on the respective roles of financial institutions, industry and the state: capital market systems (U.S., Britain), negotiated credit system dominated by relatively autonomous banks and some state assistance (German, Sweden), and credit-based system using state ownership or control over investment (France, Japan) (2006: 14).

O debate sobre os modos de governança corporativa é, de fato, bastante complexo, tendo passado por algumas modificações ao longo do tempo. Iniciada nos Estados Unidos e na Inglaterra, esta agenda de pesquisa tinha como foco principal a relação entre as firmas e os seus respectivos provedores de recursos externos. Dentro da estrutura conceitual da teoria da agência, a *corporate governance* poderia ser entendida “*in terms of how shareholders (“principals”) control management (“agents”) to act in their interests*” (Jackson e Deeg, 2006: 15). Este problema surge da separação entre propriedade e controle da firma, tal como formulado em 1932 por Berle e Means.

Os acionistas procuram maximizar o retorno de seus investimentos, tendo como restrições os riscos associados aos empreendimentos. Quaisquer outras questões como as estratégias de mercado de curto e longo prazos, as políticas de recursos humanos, dentre outras, ficam subordinadas àquela preocupação fundamental<sup>24</sup>.

Porém, para a gerência, a maximização de lucros pode ser um dos objetivos, mas não se configura, necessariamente, como o mais importante. Suas preocupações podem ser de natureza bem distinta. Em certas organizações, o problema fundamental reside no processo de expansão e ampliação da fatia de mercado ao longo do tempo. Segundo a teoria da agência isto ocorre porque o crescimento da firma confere maior prestígio ou salários à gerência. Por outro lado, é possível supor que, por vezes, a gerência

---

<sup>24</sup> Veja a este respeito Vitols (2001) e Aguilera e Jackson (2003).

apresente comportamento totalmente oposto ao dos interesses dos acionistas: a efetuação de fraudes contábeis ou apenas o “corpo mole” (*shirking*) na execução das tarefas são exemplos claros a este respeito. Em ambos os casos os custos salariais e a carteira de produtos são ampliados por tempo superior àquele que seria necessário pelos padrões de competitividade exigidos.

De acordo com Aguilera e Jackson, os custos de agência surgem, portanto, em decorrência das dificuldades de monitoramento da gerência pelos acionistas:

they have imperfect information to make qualified decisions; contractual limits to management discretion may be difficult to enforce; and shareholders confront free-rider problems where portfolios are diversified, thereby reducing individual incentives to exercise rights and creating preferences for exit (Eisenhardt, 1989 Apud Aguilera e Jackson, 2003: 448).

Um dos aspectos centrais da governança corporativa diz respeito à maneira pela qual se estrutura a propriedade do capital. A teoria da agência parece adotar uma hipótese implícita de que a propriedade é sempre bastante dispersa entre os acionistas, que gerenciam sua carteira de ativos, minimizando riscos por meio da manutenção em portfólio de parcelas relativamente pequenas do capital das empresas (Vitols, 2001 e Aguilera e Jackson, 2003).

No entanto, as distintas formas de propriedade, assim como a existência de outros objetivos para as firmas, que não a maximização do valor acionário, ensejaram a necessidade de uma visão mais abrangente sobre este tema. Neste sentido, o debate na literatura procurou estabelecer um novo significado para “*corporate governance*”<sup>25</sup>. O que passa a importar é a relação que se estabelece entre acionistas, proprietários de empresas, bancos, gerência operacional, trabalhadores, fornecedores e a comunidade onde a firma se localiza, no que diz respeito à forma e composição do processo decisório, assim como aos objetivos fundamentais das empresas<sup>26</sup>.

De acordo com Vitols (2001), a existência de “(...) *different ownership patterns and financial institutions, but also (...) a very different structure of industrial relations of*

---

<sup>25</sup> É importante notar que os diversos autores da VoC se apresentam mais como “consumidores” dessa nova abordagem do que propriamente propositores da mesma.

<sup>26</sup> É possível demonstrar que a análise da *corporate governance*, assim como a de outros domínios institucionais, não depende do arcabouço conceitual da teoria da agência. Veja a este respeito Aguilera e Jackson (2003).

*the firm and employee representation and also organization of the firm” (...) se convertem em “different corporate practices, including longer investment time-horizons and a greater concern with the impact of decision on different constituencies of the firm” (p. 341).*

Para a abordagem de Variedades de Capitalismo, é possível estabelecer uma distinção entre os modelos de governança corporativa. Por um lado, há países em que os bancos jogam um papel central no monitoramento da gerência. Isto decorre das dívidas contraídas ou mesmo da sua participação societária na empresa. Além disso, em muitos casos, a participação de gerentes, empregados e fornecedores no processo decisório assumiu contornos mais horizontais e se converteu em uma característica distintiva daquilo que se convencionou denominar de modelo stakeholder. Por outro lado, há países em que a governança se dá através da relação estrita entre os acionistas e a gerência, o chamado modelo shareholder. Neste caso, o processo decisório não conta com a participação de trabalhadores e de fornecedores, e a performance da empresa é definida, estritamente, em termos de seu valor no mercado de capitais.

Nos EUA e na Inglaterra (ELM), por exemplo, ainda que parte dos recursos financeiros seja tomada no setor bancário, o financiamento externo das empresas se dá, principalmente, através do mercado de capitais, onde a lucratividade corrente e a transparência dos registros contábeis se convertem em parâmetros essenciais à obtenção de recursos. Não por acaso predominaria nestes países o modelo *shareholder* de *corporate governance*, em que a maximização do valor das ações no mercado de capitais consiste no objetivo principal das empresas<sup>27</sup>.

O funcionamento adequado de tal sistema de governança requer que a gerência ou administração da empresa tenha plenos poderes e incentivos para executar todo tipo de medida que repercute positivamente no lucro de curto prazo e promova a valorização no mercado acionário. Neste sentido, a flexibilidade para contratar e demitir mão-de-obra, reduzir salários, etc. se configura como fator de suma importância. Segundo Hall e Soskice, nestas economias “*Top management normally has unilateral control over the firm [and] (...) Firms are under no obligation to establish representative bodies for employees such as*

---

<sup>27</sup> Para um exame detalhado da evolução do sistema de governança corporativa ao longo do século 20 nos EUA veja Dore et al. (1999) e Lanzonick e O’Sullivan (2000).

*works councils...*” (2001: 29).

Assim, um aspecto importante do sistema de governança corporativa está relacionado à forma de coordenação dentro da empresa entre gerência e empregados. Nas ELMs, esta questão é resolvida a partir da constituição dos chamados “*internal labor markets*”, em que a estabilização das relações de trabalho e a obtenção do comprometimento do trabalhador com a empresa se dão através de uma estratégia de segmentação da mão-de-obra de modo que, como salienta Thelen, “*individual employers attempt to shield themselves from competition over labor by erecting barriers to outside labor market. This translates into measures such as internal career ladders, seniority wages, and company based-training*” (2001: 77).

De acordo com Höpner (2005) e Hall e Gingerich (2004), o grau de organização do mercado de trabalho está positivamente correlacionado com a regulação pública da governança corporativa, de modo que, quanto menos regulado for o mercado de trabalho, menor será a interferência do Estado sobre as ações dos demais atores da governança<sup>28</sup>.

Na Alemanha, ao contrário, a existência de uma histórica ligação entre os grandes bancos e as grandes empresas industriais tem garantido a estas um volume de financiamento que dependeria menos do grau de publicidade dos dados financeiros, assim como das taxas de retorno correntes. A presença deste *patient capital*, como se referem Streeck (1996), Hollingsworth (1997), Hollingsworth e Boyer (1997) e Hall e Soskice (2001), faz com que as firmas possam manter seus trabalhadores qualificados em momentos de desaceleração econômica ou mesmo durante uma recessão moderada, e sejam capazes de se engajarem em projetos de investimento, cuja taxa de retorno seja atrativa apenas no longo prazo.

Em suma, esse tipo de governança corporativa requer, na verdade, um grau de relacionamento muito mais estreito entre os provedores de financiamento e as empresas, uma vez que a concessão de crédito não está associada aos resultados imediatos contabilizados nos balanços.

O monitoramento da performance deve se dar através de outros mecanismos,

---

<sup>28</sup> Segundo Höpner (2005) deve-se entender por mercado de trabalho organizado aquele que é regulado pela ação do Estado ou pela barganha coletiva. Já a regulação da governança corporativa está relacionada ao grau de concentração da propriedade, à opacidade das informações e à regulação sobre aquisições hostis.

associados, em geral, à “*presence of dense network linking managers and technical personal inside a company to their counterparts in other firms [banks] on terms that provide for the sharing of reliable information about the progress of the firm*” (Hall e Soskice, 2001: 23). Neste caso, as relações de confiança são absolutamente centrais a este sistema, de modo que a veracidade das informações é avaliada por aquilo que Vitols *et al.* (1997) denominaram de *network reputational monitoring*.

De acordo com Hall e Soskice, existem três mecanismos pelos quais a reputação e a forma de operação e performance das empresas podem ser monitoradas nas EMC. O primeiro refere-se à estreita relação que se estabelece entre fornecedores e clientes na identificação dos atributos dos produtos fornecidos e no cumprimento dos acordos ou contratos previamente estabelecidos. O segundo está relacionado ao compartilhamento das informações e do conhecimento decorrente da existência de participações societárias cruzadas entre empresas e entre empresas e bancos. Por fim, mas não menos importante, a circulação de informações está associada à participação conjunta nas associações setoriais relevantes na estruturação de normas, na padronização de produtos e processos, na transferência de tecnologia, assim como no treinamento vocacional, todos tão comuns ao modelo alemão. Ademais, o formato da regulação corporativa, definido pelo arcabouço jurídico, também exerce enorme influência sobre este modelo, na medida em que protege as firmas da instabilidade e dos movimentos predatórios e agressivos no mercado acionário.

Do ponto de vista das relações internas à firma, o tratamento conferido nas EMC à força de trabalho para que se garanta certa paz no interior das empresas e a cooperação dos trabalhadores não depende de estratégias de segmentação da força de trabalho, pois a governança coletiva<sup>29</sup> das relações de trabalho estimula o compromisso entre empresas e trabalhadores.

---

<sup>29</sup> Segundo Thelen, “*Collectivist strategies involve the collective regulation of labor markets, and are generally sustained in large part through negotiations by highly organized employer associations and unified and encompassing labor movements. Collectivist governance of labor markets serves employers’ interests in labor markets stability through measures that dampen competitions among firms for labor (especially skilled labor), coordinate wage formation, and monitor and punish poaching*” (2001, 77)

#### **d. O sistema de relações inter-firmas**

Outro domínio institucional importante se refere ao sistema de relações inter-firmas. Aqui também as diferenças são marcantes. Nas ELM se constataria uma enorme rivalidade e, conseqüentemente, uma baixa cooperação entre empresas, de modo que o relacionamento entre elas se daria através dos mecanismos convencionais de mercado e através do cumprimento dos contratos formais: um tipo de rivalidade que seria, sobretudo, suportado e incentivado pelo sistema jurídico.

Nos Estados Unidos, por exemplo,

the relations are also mediated by rigorous antitrust regulations designed to prevent companies from colluding to control prices or markets and doctrines of contract laws that rely heavily on the strict interpretation of written contracts (...). Therefore, companies wishing to engage in relational contracts with other firms get little assistance from the American legal system ... (Hall e Soskice, 2001: 30-31).

Para Casper (2001) a existência de uma tradição específica da jurisprudência anglo-saxônica (*classical approach*), faz com que, na vigência de contratos incompletos, o papel do sistema legal seja de garantir o cumprimento dos termos escritos do contrato, independentemente de quaisquer outras considerações, como assimetria de poder (em contraste com o que sucede nos sistemas baseados no *regulatory approach*, como referido mais adiante), por exemplo, quando do estabelecimento do contrato entre as partes. A formação de novos tipos de contratos cuja compreensão pelas cortes é bastante limitada, amplifica este padrão de comportamento, na medida em que ao fazer valer os termos formais do contrato, as cortes se eximem da necessidade e responsabilidade de compreender e avaliar a justiça de transações complexas e inteiramente novas. Este tipo de operação do sistema jurídico seria característico das ELM e inibiria a possibilidade de outros arranjos inter-empresas baseados em soluções cooperativas fora do mercado.

Assim, ainda que, em algumas atividades, empresas possam se relacionar com outras através de contratos informais e incompletos, cujo cumprimento é objeto de uma confiança baseada na reputação das firmas, esta possibilidade seria muito limitada.

Um desdobramento imediato deste padrão de relacionamento entre empresas diz respeito à transferência de tecnologia. Como não são comuns, nem a formação de redes

de negócios, como no Japão, tampouco os mecanismos formais de associação entre empresas, como na Alemanha, a transferência de tecnologia se dá fundamentalmente através da movimentação de técnicos, engenheiros e cientistas de uma empresa para outra, o que é extremamente facilitado pela fluidez do mercado de trabalho.

Outro instrumento muito comum na transferência de tecnologia consiste na existência de licenças para uso ou a venda, propriamente dita, de tecnologia. Este mecanismo se torna ainda mais importante na medida em que não existem estruturas formais para a definição dos padrões que devem ser seguidos por certos produtos, de modo que o estabelecimento de padrões coletivos decorre do processo competitivo, em que o vencedor da concorrência lucra com a venda de licença de uso da tecnologia.

Em resumo, pode se concluir que nos países ELM a elevada rivalidade estabelecerá um tipo específico de relacionamento entre empresas, comandado pelas transações de mercado e por contratos formais, em que a transferência de tecnologia não privilegiaria a formação de consórcios de pesquisa ou a colaboração inter-firma<sup>30</sup>.

Nas economias de mercado coordenadas, a existência de fortes associações empresariais, como no caso da Alemanha, e redes de negócios, como os *keiretsu* japoneses, colocaria, de imediato outro padrão de relacionamento entre firmas.

Na Alemanha, por exemplo, é por meio das associações setoriais de negócios que se estabelecem padrões coletivos para produtos. Ademais, essas mesmas associações, em conjunto com o sistema jurídico e algumas instituições governamentais, definem as formas de transferência de tecnologia e a política de regulação da concorrência setorial.

O relato de Hall e Soskice a este respeito é bastante impressionante:

Business associations promote the diffusion of new technologies by working with public officials to determine where firm competencies can be improved and orchestrating publicly subsidized programs to do so. The access to private information about the sector that these associations enjoy helps them to ensure that the design of the programs is effective for these purposes. A considerable amount of research is also financed jointly by companies, often in collaboration with quasi-public research institutes. The common technical standards fostered by industry associations help to diffuse new technologies, and they contribute to a common knowledge-base that facilitates collaboration among personal from

---

<sup>30</sup> Neste caso, é importante notar, que a avaliação feita pela VoC pode contrastar com o que ocorre, por exemplo, no Silicon Valley, na Califórnia.

multiple firms, as do the industry-specific skills fostered by German training skills (2001: 26).

Também neste caso, o funcionamento do sistema jurídico reforça as estratégias e o tipo de relacionamento interfirmas. No entanto, a relação entre a estrutura legal e as estratégias corporativas estaria além da simples influência da primeira sobre a segunda. Isto porque existiria, segundo Casper (2001), um mecanismo de co-determinação entre a forma de operação do judiciário, no que tange aos contratos estabelecidos, e as estratégias das empresas<sup>31</sup>.

De acordo com este autor, no sistema jurídico alemão, a solução para a existência de contratos incompletos se dá através de um princípio regulatório (*regulatory approach*), em que são levadas em consideração as assimetrias de poder entre contratantes. Por este motivo afirma:

Courts using regulatory approach have much higher information requirements than those using classical approach. They must take into account broader societal norms regarding fair contracting when adjudicating disputes and, moreover, assess information pertaining to the relationship as a whole. This includes the formal contract, but also technical provisions and private norms that may have supplemented the written understanding. Additionally, courts must decide whether power balances exist between the parties and, if so, how they have influenced the distribution of risks across the parties (Casper, 2001: 392).

A existência deste tipo de tradição jurídica para dirimir conflitos contratuais só é possível porque, na Alemanha, a presença de fortes associações de negócios limita a um número relativamente pequeno as formas de associação entre empresas e, portanto, os tipos específicos de contratos que podem ser estabelecidos entre elas. Por isso, embora a quantidade de informações requeridas pelo sistema legal alemão para dirimir conflitos seja relativamente alta, a existência de poucas formas contratuais garante a efetividade do sistema.

Assim, essa estrutura legal só seria viável porque a estrutura institucional que condiciona as formas de organização do setor produtivo estaria baseada no poder que as associações empresariais exercem sobre o conjunto das firmas. Haveria, neste caso, uma intensa complementaridade institucional entre sistema legal e organização industrial. A

---

<sup>31</sup> Esse argumento também é válido para o caso das ELM.

presença de um regime jurídico que leva em consideração as assimetrias entre empresas no julgamento de conflitos contratuais estimularia este tipo de relacionamento entre firmas, na medida em que garante que os riscos sejam “distribuídos de forma justa” entre elas.

### **I.3.3 A relação entre matriz institucional e estrutura produtiva**

Como se pôde constatar até o momento, os tipos de economia (ELM e EMC) identificados pela abordagem de Variedades de Capitalismo apresentam desenhos distintos em cada domínio econômico relevante (relações industriais, sistema de treinamento e educação, governança corporativa, sistema de relacionamento intra e inter-firmas). Este fato se revela da maior importância, pois, de acordo com a hipótese central da VoC, é a matriz institucional que condiciona a performance econômica. Isto ocorre porque a configuração específica de cada matriz influencia as estratégias corporativas, tanto no que diz respeito ao engajamento em setores de atividade e na escolha dos produtos e serviços a serem desenvolvidos, como também, e como consequência, no que diz respeito aos processos de inovação tecnológica. Este argumento parece estar fundado numa hipótese de funcionalidade entre instituições, processos produtivos e padrões tecnológicos, de tal forma que determinados formatos institucionais criam incentivos que são compatíveis com o engajamento em certos processos produtivos e com a adoção de alguns padrões tecnológicos, enquanto se configuram como restrições a outros.

Segundo os proponentes da VoC, é possível associar as diferentes estratégias de produção e inovação aos dois tipos ideais de modelos de capitalismo. Nas ELM as estratégias estariam voltadas para o desenvolvimento de setores e produtos industriais inteiramente novos, como em telecomunicações, sistemas de defesa e biotecnologia, assim como para a oferta de serviços qualificados, como consultorias jurídicas, financeiras e organizacionais.

De acordo com Hall (1999), o engajamento nestes tipos de setores, produtos e serviços, depende da observância de alguns requisitos básicos atinentes ao processo produtivo<sup>32</sup>. Em primeiro lugar, a elevada taxa de inovação requer dos trabalhadores

---

<sup>32</sup> Estes mesmos requisitos foram observados por Hollingsworth (1997), para o caso norte-americano, ainda que a perspectiva teórica utilizada por este autor guarde diferenças importantes com aquela apresentada pela VoC.

competências individuais muito elevadas, porém sem especificidades setoriais, pois o importante é a flexibilidade para o surgimento de novos produtos e setores de atividade. Ademais, a velocidade das transformações impõe uma grande autonomia e controle da gerência vis-à-vis os trabalhadores, com o intuito de que se possam efetuar no tempo adequado as mudanças externas e internas necessárias às inovações. Por fim, esta elevada inovatividade requer agilidade na obtenção de financiamento e na construção de parcerias, o que exige a presença de um mercado secundário denso para aquisição de empresas.

Já nas EMC, a matriz institucional teria conduzido o sistema produtivo para a elaboração de produtos com tecnologias maduras, porém que envolvem processos produtivos de maior complexidade, como químicos e máquinas e equipamentos, assim como para o oferecimento de serviços pós-vendas. No entanto, os requisitos para a adoção dessa estratégia são completamente diferentes daqueles observados nas ELM.<sup>33</sup>

Em primeiro lugar, a especialização em produtos de tecnologia madura demanda uma mão-de-obra capacitada com as competências/habilidades específicas ao setor, bem como dotada de relativa experiência, pois o conhecimento necessário para a solução de problemas fica a cargo dos trabalhadores. Nestes casos, os contratos de trabalho têm pouca efetividade, pois são de difícil especificação e monitoramento, o que leva a soluções consensuais entre a gerência e os empregados na resolução de problemas.

Essa estratégia implica grandes riscos, pois, como se disse anteriormente, o trabalhador precisa adquirir competências muito específicas ao longo da carreira, dificultando sua transferência para outras firmas ou setores. Pelo lado das empresas, o risco decorre da possibilidade de perder o trabalhador e informações específicas para concorrentes, assim como dos custos com treinamento.

Por um lado, parte do problema é resolvida através das garantias de salário e emprego fornecidas pelas firmas<sup>34</sup>, ainda que isso implique uma elevação do poder de barganha dos trabalhadores. Por outro, a existência de contratos relacionais entre empresas e o estabelecimento de instituições de governança que garantam o fluxo horizontal de

---

<sup>33</sup> Veja a este respeito Streeck (1997) e Hall (1999).

<sup>34</sup> É importante notar que a relativa estabilidade do emprego está estritamente vinculada às condições de financiamento das empresas nas economias de tipo EMC. Isto porque o *patient capital* assegura a constância dos recursos, mesmo em momentos de baixas do ciclo econômico, o que permite a manutenção dos trabalhadores nas empresas por um período de tempo relativamente longo.

informações evita problemas de *free rider* e de uma rivalidade desagregadora do sistema produtivo. Decorre daí, por exemplo, a importância das associações empresariais na Alemanha, na solução de conflitos inter-firmas.

Uma consequência imediata deste tipo de estratégia corresponde ao baixo desenvolvimento de novos setores, já que as inovações são apenas o resultado de melhorias na tecnologia existente.

Este tipo de estratégia produtiva corresponde àquilo que Streeck (1996), Hollingsworth (1997) e Hall (1999), dentre outros, denominaram de “*Diversified Quality Production*” (DQP), em que ocorre a combinação de produtos padronizados, de alta qualidade, com o oferecimento de bens e serviços extra-mercado, desenvolvidos coletivamente por grupos de firmas consorciadas.

Algumas questões emergem imediatamente das considerações anteriores: de que forma as estratégias adotadas se relacionam com o padrão de comércio exterior? Quais seus impactos sobre o processo de inovação e o ritmo de crescimento econômico?

### **I.3.4 Vantagem comparativa institucional, inovações e crescimento**

A relação entre matriz institucional e estrutura produtiva abre uma nova rota de investigação para os fenômenos associados à divisão internacional do trabalho. Isto porque a estrutura institucional torna-se um dos principais determinantes, segundo a VoC, do conjunto de restrições e incentivos para as firmas de uma nação se engajarem em tipos específicos de atividades ou mesmo na produção de determinados produtos.

De acordo com a VoC, os padrões de especialização produtiva e de inserção no comércio internacional não aparecem apenas como resultado da dotação relativa de fatores, como na teoria ricardiana das vantagens comparativas, *à la* Hecksher-Ohlin-Samuelson, mas, sobretudo, como desdobramentos das “vantagens comparativas institucionais”. Ao contrário da teoria ricardiana, esta abordagem seria capaz de explicar por que aumenta o comércio intra-firmas e os fluxos comerciais e de capitais entre países com graus de desenvolvimento semelhantes<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> Segundo Hall e Soskice (2001), muito embora as novas teorias do comércio internacional procurem explicar a concentração de atividades em determinados países através das noções de economias de escala e externalidades, estas

De acordo com a noção de vantagem comparativa institucional, o suporte produzido pelas instituições aumenta a eficiência em produzir tal ou qual bem. Daí a possibilidade de que países semelhantes na dotação dos fatores produtivos, porém com estruturas institucionais distintas, tenham interesse em aumentar o intercâmbio comercial e de capital entre si.

O impacto das instituições sobre a eficiência econômica, tal como proposto pela VoC, enseja imediatamente duas outras questões correlatas: i) a relação entre instituições e inovações; ii) a conexão entre instituições e crescimento. Estes dois temas estão claramente conectados entre si.

Um aspecto que parece central ao tratamento destas questões é que a VoC não pretende romper com a moderna teoria do crescimento econômico, que coloca o processo de inovação como um elemento central à compreensão do fenômeno do crescimento. A abordagem procura, fundamentalmente, redefinir a relação entre instituições e inovação, a partir da noção de complementaridade institucional.

As novas teorias do crescimento endógeno também procuram relacionar instituições, inovação e crescimento. Segundo Ruttan (1998), desde os trabalhos clássicos de Romer (1986), Lucas (1988), Grossman e Helpmann (1991) e Aghion e Howitt (1998), a idéia central dessas novas teorias tem sido a de que a existência de economias de escala e externalidades permitem a endogeneização do progresso tecnológico em um ambiente de concorrência imperfeita. Neste caso, a produção de conhecimento por uma firma, ainda que marcada por rendimentos decrescentes, gera externalidades positivas para o conjunto de firmas, assim como rendimentos crescentes de escala na produção de bens, em virtude da articulação entre conhecimento e outros fatores no processo produtivo.

De forma semelhante, a atribuição dada ao capital humano de fator fundamental no processo produtivo, tal como no modelo de Lucas (1988), permitiu outra perspectiva para a geração de externalidades e para a endogeneização do progresso técnico, seja através da escolha intertemporal dos agentes na aquisição de escolaridade, seja através do *learning-by-doing*.

---

seriam absolutamente insuficientes para explicar por que algumas nações tendem a se especializar em tipos específicos de produção ou produtos.

Por sua vez, estas novas teorias, ao contrário do que supunha o modelo Solow-Swan, abriram espaço para a idéia de que as políticas públicas, tais como aquelas relativas à educação e ao treinamento, bem como ao financiamento para a produção e aquisição de tecnologia, têm um papel central na determinação da taxa de crescimento de longo prazo (Aghion, 2005).

Não obstante, estas abordagens falhariam, em geral, em estabelecer uma conexão adequada com as instituições que deveriam suportar estas políticas públicas. Conforme Ruttan (1998) e Aghion (2005), grande parte dos trabalhos da nova teoria do crescimento tem tido muita dificuldade em incorporar o papel das instituições na determinação do crescimento<sup>36</sup>.

De acordo com Hall e Soskice (2001), a despeito de todos os méritos que a nova teoria do crescimento possa ter, sua abordagem parece excessivamente concentrada nas relações de mercado e no aparato jurídico-legal, negligenciando todos os demais aspectos extramercado<sup>37</sup>.

Neste sentido, a abordagem de Variedades de Capitalismo procura aprofundar os nexos existentes entre contexto institucional, especialização produtiva, inovação tecnológica e crescimento econômico. A idéia chave é que o contexto institucional afeta o processo inovativo, em função do tipo de especialização de cada nação.

Para aqueles países em que a matriz institucional privilegia a coordenação via interação estratégica dos agentes, os processos de inovação tenderiam a ser incrementais, ao passo que naqueles em que a coordenação se manifesta fundamentalmente através do mercado, as inovações radicais assumem o papel principal. A preponderância de inovações radicais ou incrementais está estritamente vinculada à especificidade dos processos produtivos e, por conseguinte, à especialização produtiva de cada país.

---

<sup>36</sup> Alternativamente, inúmeros estudos como os de Acemoglu, Daron e Robinson (2001) e Acemoglu e Robinson (2005), Shirley (2003) e toda a literatura assemelhada conferem grande importância às instituições garantidoras dos direitos de propriedade, mas também àquelas relativas ao funcionamento do mercado, na determinação do crescimento. Trabalhos, aliás, muito influenciados pela abordagem de North (1990). Nestes casos, porém, a importância das instituições está associada à minimização dos custos de transação.

<sup>37</sup> Segundo Hall e Soskice (2001), esta limitação parece menos grave na literatura relativa aos sistemas nacionais de inovação em que a estrutura institucional é considerada de forma mais ampla. Entretanto, segundo os autores, a abordagem de sistemas nacionais de inovação, baseada nos trabalhos de Nelson e Lundvall, teria como preocupação central os elementos condicionantes das vantagens absolutas das nações, tornando-se, portanto, relativamente limitada para explicar os distintos padrões de especialização produtiva e comércio internacional.

Nas ELM, o contexto institucional é marcado por mercados de trabalho flexíveis, onde a contratação de trabalhadores com habilidades específicas e a reorganização radical do processo de trabalho não implicam custos elevados. Ademais, associa-se a esta estrutura do mercado de trabalho um modelo de governança corporativa com maior autonomia gerencial e no qual a existência de mercados de capitais bem estruturados facilita a migração de recursos de um projeto para outro. Todos estes elementos em conjunto propiciam o surgimento de inovações radicais, em que novas linhas de produtos e grandes mudanças nos processos produtivos se apresentam como características das tecnologias de rápido avanço, baseadas, sobretudo, em ciência.

Nas EMC, o contexto institucional incentiva a constituição de um sistema de inovações incrementais que se configuram como elementos importantes à manutenção da competitividade nos setores-chave da economia. Essas alterações contínuas, de pequena escala nas linhas de produtos e nos processos produtivos existentes são favorecidas por relações de emprego estável e pela aquisição de competências específicas das firmas/setores por parte dos trabalhadores. Além disso, este tipo inovação é beneficiado por um sistema de governança corporativa que promove um relacionamento estreito com clientes e fornecedores e em que baixa sensibilidade à lucratividade corrente garante condições de financiamento a prazos mais largos.

Obviamente, esta estilização do processo inovativo obedece à tipologia binária estabelecida pela VoC. No entanto, como se verá adiante, em muitos casos esta estilização parece excessiva, ao ignorar, por exemplo, a participação de fundos públicos e da pesquisa ligada ao complexo militar norte-americano, em que a presença do Estado, seja no financiamento, seja na definição das linhas de investigação é muito acentuada.

Em resumo, a abordagem de Variedades de Capitalismo procura estabelecer nexos causais entre matriz institucional, especialização produtiva, comércio internacional, inovações e crescimento.

## **Considerações finais**

Este capítulo procurou explicitar os elementos teóricos constitutivos da VoC, bem como suas principais hipóteses acerca da relação entre complementaridade

institucional e performance econômica. Dentre as questões discutidas, quatro mereceram destaque especial: a dualidade na classificação dos tipos de capitalismo; os diversos mecanismos de coordenação e suas respectivas conexões com esses tipos de capitalismo; a relação entre matriz institucional e especialização produtiva e, por fim; a relação entre essa matriz e a forma de inserção das economias no comércio internacional. Todos esses pontos permitem avaliar a conexão entre instituições e performance econômica, mas, principalmente, o vínculo entre instituições e modalidades de desenvolvimento.

No entanto, a despeito dos méritos da abordagem, sobretudo, aqueles relacionados à problematização do fenômeno do desenvolvimento, cabe inquirir se, e em que medida, os elementos teóricos constitutivos da abordagem: i) apresentam algum tipo de conflito; ii) são adequados ao tratamento do fenômeno.

Todavia, antes de passarmos diretamente a estas questões é preciso aprofundar um pouco mais a discussão sobre os elementos teóricos que conectam complementaridade e performance econômica. No próximo capítulo nos deteremos sobre esta questão, dando ênfase à análise macroeconômica utilizada pela VoC, onde tentaremos explicitar as interações micro-macro que a abordagem utiliza para estudar o impacto das instituições sobre o desempenho econômico. Além disso, procurar-se-á evidenciar, através do estudo de uma das formas possíveis por meio das quais as instituições afetam o desempenho econômico, o papel que a teoria dos jogos e as expectativas racionais jogam na estrutura analítica da VoC.

## **Capítulo II - Macroeconomia, instituições e performance: o caso da interação entre Barganha Salarial e Banco Central**

### **II.1 Introdução**

A conexão entre complementaridade institucional e performance econômica pode ocorrer em diversos âmbitos e sob diversas formas. No entanto, grande parte dos trabalhos da VoC tem procurado explicitá-la a partir da investigação dos determinantes de duas variáveis centrais da macroeconomia: o desemprego e a inflação.

O objetivo deste capítulo consiste em analisar a relação entre complementaridade institucional e desempenho macroeconômico a partir dos modelos sintéticos sobre a relação entre barganha salarial e independência do Banco Central, elaborados por diversos proponentes da VoC<sup>38</sup>. Procuraremos explicitar no capítulo que a interação entre essas duas instituições, a Barganha Salarial e o Banco Central, faz com que a política monetária produza efeitos reais sobre a economia e que este resultado decorra da aplicação da teoria dos jogos com expectativas racionais, nos modelos Novo-Keynesianos de extração europeia. Mostraremos também que nos modelos da VoC, além das interações entre Política Monetária e Barganha Salarial, o Sistema Político pode ter um papel de destaque na determinação dos níveis de emprego e inflação.

O capítulo está dividido em seis seções, além desta introdução. Inicialmente procura-se explicitar a posição dos autores da VoC acerca da necessidade do diálogo entre as teorias do Banco Central Independente e da Barganha Salarial. Em seguida, as duas teorias são apresentadas de forma esquemática, para nas seções finais do capítulo mostrar de que maneira os autores da VoC utilizam modelos novo-keynesianos para analisar performances econômicas diferenciadas.

---

<sup>38</sup> Inicialmente tinha-se a pretensão de discutir, também, a relação entre a VoC e as teorias do crescimento endógeno. Porém, após um exame detalhado dos textos da VoC, foi possível constatar que o ponto de contato entre as duas abordagens era apenas indicativo, não tendo sido encontrado, até o presente momento, nenhum texto que revelasse qualquer tipo de vínculo preciso.

## II.2 Banco Central Independente e Barganha Salarial

A relação entre desempenho macroeconômico e complementaridade institucional é apresentada formalmente na abordagem de Variedades de Capitalismo, quando se discute a determinação do nível de emprego/desemprego e sua relação com a taxa de inflação no curto prazo<sup>39</sup>.

A questão emerge, inicialmente, como resultado do encontro, e confronto, entre duas tradições da economia política comparada que se deparam com o problema do manejo da política macroeconômica, em geral, e da política monetária, em particular, e sua relação com os distintos arranjos institucionais que circunscrevem o processo decisório dos “*policy makers*”.

O texto de Franzese, no livro *Varieties of Capitalism* de Hall e Soskice (2001), é bastante elucidativo acerca do problema em tela. Segundo o autor:

Institutional political economists interested in politico-economic management of inflation and unemployment have confronted two disparate and partially contradictory literatures. One approach derives from the modern neoclassical economics of monetary policy and stresses the monetary authority’s anti-inflationary conservatism and credible autonomy from current government. The central claim is that credibly autonomous and conservative central banks achieve nominal (e.g. inflation) benefits at no real (e.g. employment) cost on average. The other derives from the study of interest intermediation in democracies and stress institutions in labor and, more recently goods markets. Its central claim is that coordinated wage/price bargaining fosters restrained settlements by internalizing certain externalities inherent to the bargains thereby providing real and perhaps also nominal benefits. Each argument emphasizes a single institution in the macro political economy: the degree of central-bank independence from political authority or of wage/price-bargaining coordination across the economy (Franzese, 2001: 104).

Porém, como advertem diversos autores (Hall, 1994; Hall e Franzese, 1998; Cukerman e Lippi, 1999; Franzese, 1994, 2001 e 2004; Soskice e Iversen 2000 e 2004; Calmfors, 2004 e Carlin e Soskice, 2006, entre outros), a política monetária e a barganha salarial encontram-se profundamente associadas. Neste sentido, os efeitos reais ou nominais na economia, decorrentes, por exemplo, da execução da política monetária por um Banco

---

<sup>39</sup> O termo curto prazo é utilizado neste momento em sua acepção convencional, isto é, situação de equilíbrio na qual nem todos os ajustamentos, sobretudo de preços, foram realizados e em oposição ao longo prazo onde a economia encontra-se em seu nível e taxas naturais e o que se estuda é o crescimento.

Central independente só poderiam ser corretamente apreendidos na medida em que se levasse em conta a influência mútua entre esta instituição e aquela que dá forma à barganha salarial.

A discussão relevante deveria versar, portanto, sobre a maneira pela qual Bancos Centrais e formadores de preços (empresas) e salários (sindicatos) interagem no processo decisório. Duas perguntas surgem imediatamente desta possível interação: i) em que medida os formadores de preço e salário levam em conta a reação do Banco Central às suas decisões ao longo da barganha salário/preço<sup>40</sup>?; ii) de que modo o Banco Central leva em conta o mecanismo de barganha na gestão da política monetária?

Cabe ressaltar, entretanto, que, do ponto de vista teórico, a conciliação entre as duas abordagens em tela não é nada trivial. Isto porque, enquanto a abordagem dos bancos centrais independentes se configura como um desdobramento da tradição novo-clássica, o debate sobre barganha salarial está vinculado aos modelos novo-keynesianos de extração européia.

De acordo com Carlin e Soskice (2006), esta conciliação só é possível na medida em que os modelos novos-keynesianos são capazes de absorver um dos elementos centrais da abordagem dos bancos centrais independentes, a saber, a existência de expectativas racionais<sup>41</sup>.

Embora a apropriação das expectativas racionais tenha sido feita há muito tempo e com relativa desenvoltura e desinibição pela tradição novo-keynesiana, é importante notar que o processo de formação de preços e os determinantes da inflação são distintos no debate sobre barganha salarial e independência da autoridade monetária.

Um dos aspectos mais importantes do trabalho de Carlin e Soskice está associado não só à demonstração da aderência da hipótese de expectativas racionais (HER) nos modelos novos-keynesianos, mas, principalmente, à proposição, um tanto quanto surpreendente, ou mesmo paradoxal, segundo os próprios autores, de que “*the hypothesis of*

---

<sup>40</sup> Como bem observa Franzese (2001), o termo barganha salarial é incompleto, pois desconsidera a importância dos empresários e o mecanismo de formação de preços na determinação dos salários. Por esse motivo, o termo mais correto é barganha salário/preço. Por simplicidade e estilo utilizaremos, doravante, a expressão barganha salarial e barganha salário/preço alternadamente, ambas com o mesmo significado.

<sup>41</sup> Ao discutirem os micro-fundamentos da abordagem novo-keynesiana, os autores afirmam que “[t]here is an agreement that a satisfactory model should allow for wage and price rigidities, should be based on optimizing behaviour by micro agents, and that individual behaviour should satisfy rational expectations” (Carlin e Soskice, 2006: 563, grifo nosso)

*rational expectations is probably more appropriate in economies that are highly coordinated in their wage-setting behaviour than in economies with more fragmented decentralized wage-setting practices*” (Carlin e Soskice, 1990: 203)<sup>42</sup>. É com base nesta argumentação que os autores têm procurado, nos últimos 20 anos, fundamentar modelos de barganha salarial que dão azo à existência de taxas de emprego de equilíbrio ou, mais precisamente, à NAIRU.

Recentemente, Soskice (2008) procurou demonstrar a existência de um vínculo direto entre a tradição novo-keynesiana e a abordagem de Variedades de Capitalismo, vínculo que se manifesta, sobretudo, nas formas de interação entre as instituições que regulam a política econômica e a barganha salarial.

Segundo o autor, em seu texto intitulado “*Macroeconomics and Varieties of Capitalism*”<sup>43</sup>, o argumento central subjacente à VoC é que “...powerful complementarities tie aggregate demand management regimes (ADMR) into the nexus of complementarities linking production regimes with welfare states and political systems” ( Soskice, 2008: 89).

O raciocínio de Soskice (2008) se desdobra sobre a possível relação entre diferentes ADMR e a trajetória recente do desemprego nos países desenvolvidos. A hipótese do autor é que essa trajetória é, de fato, resultado de distintos regimes de gestão da demanda agregada. O argumento está baseado, fundamentalmente, no modelo novo-keynesiano. Segundo o autor é possível mostrar:

how developments in modern macroeconomics in the last decade or so help in providing a positive answer to the (...) question: The increasingly dominant New Keynesian paradigm offers a framework in which differences in fiscal and monetary policies may be able to account for some of the variations in unemployment between the large [coordinated market economies] (CMEs), German and Japan, and the [liberal market economies] (LMEs) UK and US, while also explaining how many small CMEs have relatively low unemployment (Soskice, 2006: 89).

---

<sup>42</sup> Esta questão é, de fato, muito importante, pois os autores introduzem um viés institucional no processo de formação de expectativas racionais que, em geral, não depende de nenhuma hipótese deste tipo, aliás, muito pelo contrário. Ao que tudo indica este expediente parece ter como objetivo reforçar a idéia de que formas de coordenação fora do mercado e do sistema de preços não implicam qualquer ruptura com hipóteses restritas sobre a racionalidade dos agentes. Nos capítulos 3 e 4 discutiremos com mais detalhes a relação entre a racionalidade dos agentes, formação de expectativas e sua relação com as instituições.

<sup>43</sup> Este texto compõe um dos capítulos do livro organizado por Bob Hancké, “*Beyond Varieties of Capitalism*” (2008)..

A citação acima é, com certeza, um exemplo bastante forte do modelo teórico subjacente à VoC. No entanto, ainda que esta abordagem tenha a virtude de alçar ao centro do debate o papel das instituições e, mais recentemente, do relacionamento entre arranjos políticos (sistemas eleitorais e construção de maiorias legislativas) e resultados econômicos, a mesma parece padecer da dificuldade de estabelecer uma separação nítida entre agentes ou organizações e instituições, bem como articular um critério de racionalidade compatível com o papel das instituições<sup>44</sup>.

Antes, porém, de avançar nas críticas à VoC, é preciso mergulhar com um pouco mais de profundidade na utilização que esta abordagem faz do modelo novo-keynesiano, explicitando suas virtudes e debilidades.

### **II.3 A teoria dos Bancos Centrais Independentes: uma interpretação**

Segundo Franzese (2001 e 2004) a teoria dos Bancos Centrais Independentes, gestada entre a segunda metade dos anos 80 e a primeira parte da década seguinte pela abordagem novo-clássica, configurou-se como um dos artefatos teóricos mais importantes da economia política contemporânea.

A proposição central da teoria se desenvolve em torno de dois elementos fundamentais: i) o primeiro versa sobre os incentivos da autoridade monetária a criar surpresa inflacionária; ii) o segundo refere-se ao fato de que os formadores de preços e salários possuem expectativas racionais.

Assim, diante da estrutura da economia, dos objetivos dos *policy makers* e das reações dos agentes às ingerências da autoridade monetária configura-se um arranjo possível entre desemprego e inflação no curto e no longo prazo. A história a ser contada pela teoria nos remete a um mundo em que a existência de rigidez em algumas variáveis nominais e reais poderia viabilizar a obtenção de uma taxa de desemprego de curto prazo inferior à taxa natural ou de equilíbrio. Uma expansão monetária para além das necessidades do crescimento real da economia seria capaz de provocar inflação, reduzir salários reais e, conseqüentemente, aumentar o nível de emprego. Como a “ocasião faz o ladrão”, a hipótese explícita da teoria é que a Autoridade Monetária, sob a tutela imediata

---

<sup>44</sup> Este ponto será esclarecido ao longo deste capítulo, mas, sobretudo, nos capítulos 3 e 4.

dos interesses do governo de plantão, é tentada a promover tal tipo de política: tentação que, de fato, acaba por se materializar em política monetária expansionista.

Não obstante, ao creditar aos agentes a habilidade de formar expectativas de modo racional, isto é, levando em conta todas as informações disponíveis e conhecendo de antemão os resultados de tal política, a teoria revela a impossibilidade da manutenção da estratégia de surpresa inflacionária por um período relativamente prolongado. Assim, conforme Franzese, “[i]n rational-expectations equilibrium, monetary authorities cannot surprise private actors systematically, so real wages are unaffected on average, employment remains at exogenously given levels, and inflation is high” (2004: 7).

A teoria dos Bancos Centrais Independentes propõe, alternativamente, que se a Autoridade Monetária fizer crer aos agentes que não empreenderá políticas de surpresa inflacionária e que, pelo contrário, envidará esforços para debelar as elevações de preços, os agentes reagirão contendo salários e preços; os salários reais e o nível de emprego conservarão seus valores de equilíbrio, em média, e a inflação será mais baixa.

A credibilidade, no que tange ao comprometimento no combate à inflação, configura-se como a pedra de toque do argumento novo-clássico: credibilidade essa que será tanto maior quanto mais conservador e independente for o Banco Central em relação ao poder político constituído.

O argumento da teoria pode ser reapresentado, formalmente, através da especificação de uma função de utilidade, a ser maximizada, ou de uma função de “perda”, a ser minimizada, pelo Banco Central.

Para os propósitos desta tese, parece mais apropriado seguir o segundo procedimento, uma vez que sua compatibilidade com a teoria da barganha salário/preço e a determinação da taxa de emprego de equilíbrio é bastante utilizada por autores da VoC.

Ao realçar o papel da credibilidade, a teoria coloca em foco a importância da forma de gestão da política monetária e, em particular, um tipo de gestão que estabeleça uma relação direta entre os instrumentos de política à disposição da Autoridade Monetária e o combate à inflação. Neste caso, a operação por regras, vis a vis a discricionariedade, da política monetária aparece como elemento associado à independência dos Bancos Centrais.

Assim, para que se possa compreender claramente o modelo sob escrutínio, é preciso que se analisem seus três elementos constitutivos: a função de utilidade da Autoridade Monetária, o mecanismo gerador da curva de Phillips e a regra de política monetária.

### II.3.1 A função de utilidade do Banco Central

Ao observar a interação entre Banco Central e Sociedade, em um jogo do tipo “Dilema de Prisioneiros”, Cukierman (1986) procurou demonstrar a existência de um viés inflacionário quando a política monetária era conduzida de forma discricionária. Tal conclusão resultava, fundamentalmente, dos formatos das funções de bem-estar ou de utilidade, tanto do Banco Central quanto da sociedade, bem como da matriz de *pay-offs* atribuída às escolhas dos agentes.

De acordo com Carlin e Soskice (2006) os Bancos Centrais estão imbuídos de dois tipos de preocupações: i) a taxa de inflação; ii) o nível de emprego/produto. Levando-se em conta a estrutura teórica subjacente à tese da independência da Autoridade Monetária, é possível ser mais preciso e afirmar que, na verdade, os Bancos Centrais estão preocupados em minimizar tanto os desvios da taxa de inflação em relação à sua meta, quanto os desvios do nível de emprego/produto efetivo em relação à taxa natural ou de equilíbrio.

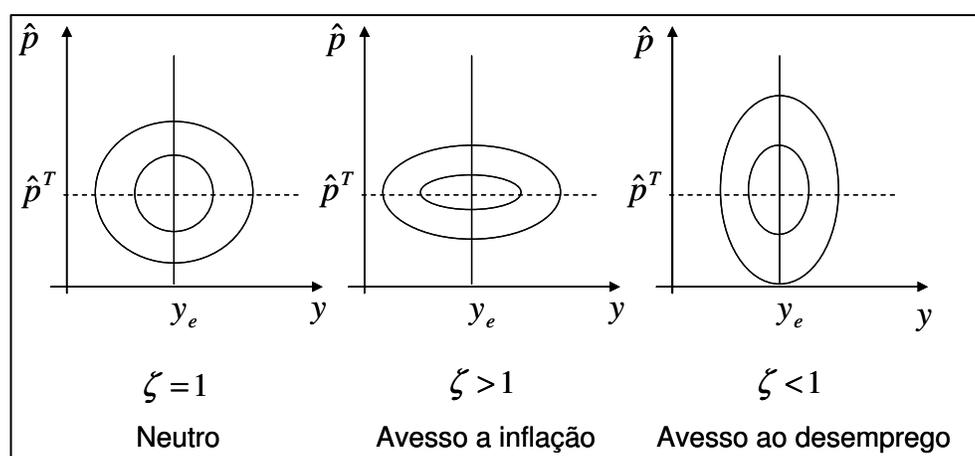
Seja: i)  $\Psi_{BC}$  = Função de perda; ii)  $\hat{p}$  = taxa de inflação efetiva; iii)  $\hat{p}^T$  = meta para a inflação; iv)  $y$  = produto real efetivo; v)  $y_e$  = produto natural ou de equilíbrio; e vi)  $\zeta$  = parâmetro que revea a importância dos desvios da inflação relativamente aos do produto, tal que  $\zeta > 0$ . Então, a função de “perda” do Banco Central pode ser definida tal como na equação (1) a seguir:

$$\Psi_{BC} = \zeta(\hat{p} - \hat{p}^T)^2 - (y - y_e)^2 \quad (1)$$

Esta função pode ser entendida como uma forma geral para as funções de utilidade do Banco Central, tal como apresentadas, por exemplo, por Cukierman (1986 e

1992)<sup>45</sup>, porém com sinal trocado. Note que, o parâmetro  $\zeta$ , assim como a meta para a inflação, assumem papéis centrais nesta especificação. Quanto maior for  $\zeta$ , menor será a tolerância da Autoridade Monetária, no que tange aos desvios inflacionários vis a vis aos do produto. De forma semelhante quanto menor for a meta para a inflação, menor deverá ser a inflação efetiva. Os gráficos a seguir mostram os possíveis formatos para esta função de perda do Banco Central.

**Gráfico II-1 A função de perda do Banco Central**



Fonte: Carlin e Soskice (2006). Elaboração própria.

Um elemento importante no modelo diz respeito à determinação do nível de emprego/produto natural de equilíbrio que, para o Banco Central, é exógeno e determinado pela curva de Phillips com expectativas racionais.

### II.3.2 A curva de Phillips<sup>46</sup>

Na teoria dos Bancos Centrais Independentes, o entendimento da curva de Phillips está estritamente associado aos dois pilares do modelo novo-clássico: i) flexibilidade plena de preços e salários e ii) expectativas racionais.

<sup>45</sup> Veja a este respeito Franzese (2001) e Carlin e Soskice (2006).

<sup>46</sup> Esta seção está baseada em Carlin e Soskice (1990) e Carlin e Soskice (2006).

A introdução de expectativas racionais num modelo de flexibilidade e ajuste pleno de preços e salários requer que se suponha que:

- 1) Todos os agentes conheçam as equações estruturais que caracterizam a economia;
- 2) Todos os agentes acreditem que os mercados sempre se equilibram e;
- 3) Todo mundo saiba que todo mundo sabe as hipóteses anteriores, isto é, que se faça a hipótese de “*common knowledge*”<sup>47</sup>.

Três conclusões importantes podem ser obtidas do modelo. A primeira é que o nível de emprego e, conseqüentemente, o de produto são determinados pelo mercado de trabalho, de modo que só existe um único nível natural de desemprego. A implicação seguinte está associada à suposição de que mudanças antecipadas na oferta de moeda conduzem, diretamente, a aumentos da inflação, sem contrapartida em termos reais. Por fim, tal análise faz com que a política fiscal seja completamente neutralizada.

No primeiro caso, é a função de produção de curto prazo que garante que tal nível de emprego se traduza num único nível de produto. No segundo, para que a demanda agregada seja equivalente ao nível natural da oferta agregada, é preciso que a oferta real de moeda seja constante. Por fim, a terceira conclusão afirma que qualquer variação nos gastos públicos torna-se incapaz de alterar o produto de curto prazo, uma vez que não afeta a função de produção.

Deste modo, é possível definir o nível esperado de preços no próximo período ( $p_{t+n}^E$ ) como uma função da oferta nominal de moeda ( $M_{t+n}^E$ ) dividida pela oferta real ( $\bar{m}$ ).

$$p_{t+n}^E = \frac{M_{t+n}^E}{\bar{m}} \quad (2)$$

Tal equação implica que a taxa de inflação esperada seja igual à taxa esperada de crescimento da oferta de moeda.

$$\hat{p}^E = \hat{M}^E \quad (2.1)$$

---

<sup>47</sup> Para maiores detalhes veja Carlin e Soskice (1990), capítulo 4.

De forma análoga, o nível de salário nominal que equilibrará o mercado de trabalho no próximo período ( $w_{t+n}^E$ ) pode ser entendido como uma função dos preços esperados para o próximo período ( $p_{t+n}^E$ ), bem como do salário real de equilíbrio ( $\bar{\omega}$ ).

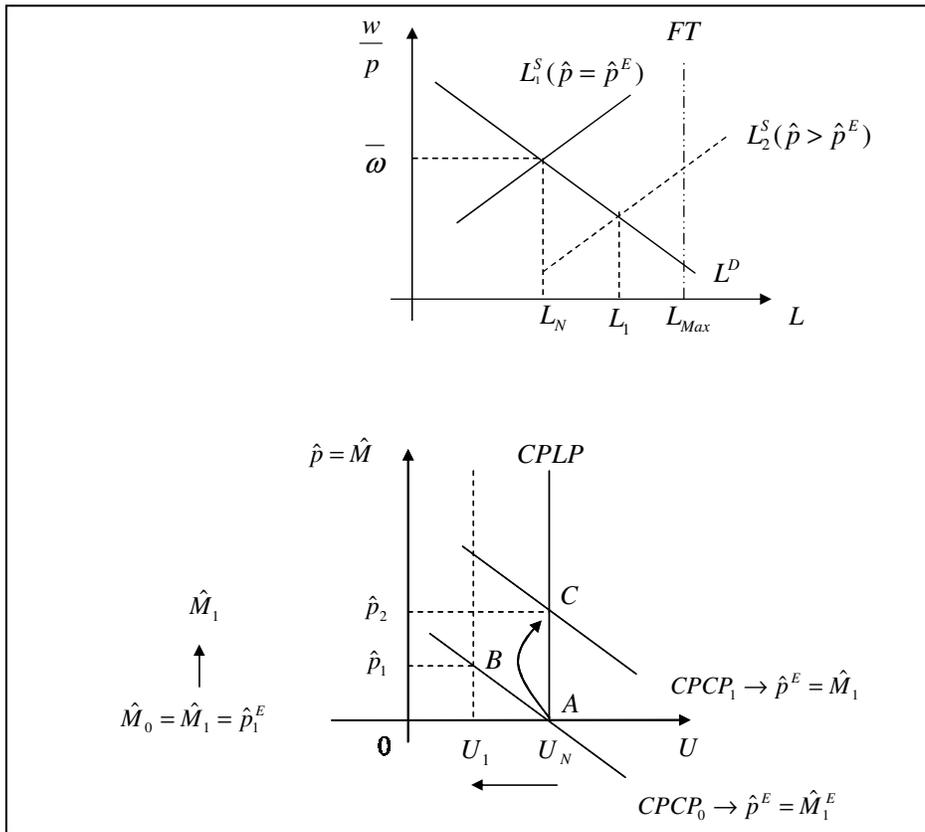
$$w_{t+n}^E = \bar{\omega} \cdot p_{t+n}^E \quad (3)$$

Conforme Carlin e Soskice (1990), as equações (2) e (3) correspondem aos níveis de salário nominal e preços baseados em expectativas racionais. Juntas são capazes de fornecer as informações relevantes para a construção da curva de Phillips com expectativas racionais.

O gráfico a seguir mostra que a existência de agentes que formam suas expectativas de forma racional, no sentido novo-clássico deste termo, implica que alterações antecipadas na política monetária como, por exemplo, uma expansão na oferta de moeda não terão qualquer impacto em uma economia com ajuste pleno de preços e salários.

Na parte superior do gráfico verifica-se o equilíbrio no mercado de trabalho. Enquanto os pontos sob a curva  $L^S$  indicam as combinações entre salários reais e níveis de emprego ofertados pelos trabalhadores, a curva  $L^D$  revela a relação entre salário real e demanda por trabalho, por parte das firmas, que estimula a contratação de um determinado nível de emprego. A curva FT lembra que a quantidade máxima possível de emprego na economia é determinada pela magnitude da força de trabalho.

**Gráfico II-2 Mercado de trabalho e curva de Phillips**



Fonte: Carlin e Soskice (1990). Elaboração própria.

A parte inferior do gráfico revela os efeitos de alterações na política monetária sobre a taxa de desemprego. Mais especificamente, apresenta as curvas de Phillips de curto prazo (CPCP) e de longo prazo (CPLP). É importante notar que uma política monetária expansionista previamente anunciada faria com que a curva de Phillips de curto prazo saltasse imediatamente do ponto “A” para o ponto “C”, ambos sobre a curva de Phillips de longo prazo. Isto ocorre porque a oferta de trabalho é uma função do salário real esperado. Como os salários nominais se ajustam de acordo com os preços esperados e estes, por sua vez, em função das variações esperadas na oferta monetária, alterações antecipadas nesta política fazem com que os salários nominais sejam corretamente ajustados, mantendo, portanto, o volume de emprego/desemprego em seu nível natural, isto é:

$$\left( \hat{M}_{t+n}^E \rightarrow \hat{p}_{t+n}^E \rightarrow \hat{w}_{t+n}^E \therefore L_N = \text{Constante} \right).$$

No entanto, se ocorrerem modificações na condução da política monetária não antecipadas, isto é, surpresa inflacionária, haverá por um breve período de tempo, um afastamento do volume de emprego e da taxa de desemprego de seus respectivos níveis naturais. Na parte superior do gráfico, tal fato se manifesta como um deslocamento para fora e para a direita da curva  $L^S$ . Na parte inferior, se configura como um movimento ao longo da curva  $CPCP_0$  do ponto “A” para o ponto “B”  $(U_1; \hat{p}_1)$ , indicando uma redução da taxa de desemprego acompanhada de um aumento da taxa de inflação.

De acordo com Carlin e Soskice, isto ocorre porque:

In each individual product market, prices rise faster than the rate at which producers believe that general prices are going to rise. Producers interpret the rise in the price of their own commodity as an increase in its relative demand; hence they increase supply. This leads to a general rise in wages as the overall demand for labour rises: the response is an increase in labour supply (1990: 99).

Porém, os autores lembram que “*as soon as agents realize that monetary growth has risen (...), inflationary expectations will be adjusted immediately*” (Carlin e Soskice, 1990: 99) e a economia retornará a um ponto sobre a curva de Phillips de longo prazo (CPLP), no exemplo acima representado pelo ponto “C”.

É possível derivar a curva de Phillips de uma versão ligeiramente modificada da curva de oferta de Lucas. Se supusermos que  $y_e = f(L_N)$ ; então podemos escrever a curva de oferta como uma função do produto natural e do desvio da inflação efetiva em relação à meta para inflação. Se esta for igual à inflação esperada, então teremos:

$$\underbrace{y}_{\text{Produto Efetivo}} = \underbrace{y_e}_{\text{Produto natural}} + \underbrace{\frac{1}{\eta}(\hat{p} - \hat{p}^E)}_{\text{Surpresa Inflacionária}} \tag{4}$$

Neste caso, procedendo a uma pequena manipulação algébrica e introduzindo um parâmetro referente a choques aleatórios, teremos uma equação para a curva de Phillips com expectativas racionais tal como se segue:

$$\hat{p} = \hat{p}^E + \eta \cdot (y - y_e) + \xi \tag{5}$$

As equações (4) e (5) mostram que, salvo a ocorrência de choques aleatórios ou a tentativa de criar surpresa inflacionária, o produto efetivo será sempre idêntico ao produto natural e a taxa de inflação efetiva igual à taxa esperada, o que significa dizer que a economia estará operando sobre uma curva de Phillips vertical ou de longo prazo<sup>48</sup>.

Franzese (2001) observa que quanto maior for o grau de efetividade da surpresa inflacionária, medido por  $(1/\eta)$  maior será o desvio da inflação efetiva em relação à esperada ou à meta.

Pode-se supor que a autoridade monetária é capaz de determinar a inflação esperada, seja através do controle da oferta de moeda, seja através de uma regra de determinação da taxa de juros, tal como a regra de Taylor. Porém, o grau de discricionariedade da política econômica não depende apenas do Banco Central, mas também da atuação do governo como um todo, isto é, do peso conferido por este à estabilidade de preços vis a vis o nível de emprego, sobretudo, no que tange ao comprometimento da política fiscal com tal objetivo.

Desta forma, Franzese (2001) sugere que a importância da independência do Banco Central no combate à inflação está diretamente relacionada aos fatores que ampliam a discricionariedade do governo na política econômica, assim como depende de elementos que alterem a taxa de emprego/produto natural ou de equilíbrio. Para o autor, tais fatos abrem uma extraordinária possibilidade de interação entre a Teoria do Banco Central independente e a de Barganha Salarial, bem como aspectos políticos, *stricto sensu*. De acordo com suas próprias palavras, estes elementos

...suggest that independence reduces inflation more under left than right government because the left places greater weight on unemployment relative to inflation or has higher employment or inflation targets (...). More importantly here, (...) suggest one possible avenue for synthesizing central-bank-independence and coordinated-wage/price-bargaining theories since institutional features of the wage/price bargain directly impact the real effectiveness of monetary expansion (...) and the natural rate of employment... (Franzese, 2001: 109-110).

---

<sup>48</sup> Note que esta formulação da curva de Phillips é formalmente compatível com a função de perda do Banco Central apresentada na seção anterior. Ademais, esta especificação será compatível com a tentativa de interação entre a Teoria do Banco Central independente e a de Barganha Salarial apresentada nas próximas seções.

O que se explicita nesta fala é justamente a importância dos aspectos institucionais que circunscrevem a política monetária do Banco Central. A relevância de tais elementos pode ser adequadamente percebida quando se observa o comportamento específico de alguns Bancos Centrais, ponto que será retomado adiante.

### **II.3.3 Limitações do modelo novo-clássico: rumo ao modelo novo-keynesiano**

No modelo novo-clássico, uma estratégia adequada de política monetária deveria conduzir, instantaneamente, a taxa de inflação à meta estabelecida pelo Banco Central, bem como manter inalterada, em média, a taxa de desemprego. Porém, para autores como Hall e Franzese (1998); Franzese (2001 e 2004); Soskice e Iversen (2000 e 2004) e Carlin e Soskice (2006), as coisas não funcionam bem assim. Na verdade, segundo estes autores, o que se observaria é que a taxa de inflação efetiva corresponde a uma combinação entre a taxa almejada pela Autoridade Monetária e aquela condicionada por fatores discricionários<sup>49</sup>.

Tal fato pode ser mais bem compreendido a partir do conceito de regra monetária. De acordo com Carlin e Soskice (2006), é possível mostrar que, substituindo a curva de Phillips na função de perda do Banco Central<sup>50</sup> e na função de produto, pode-se obter uma regra de política monetária. A construção desta regra tem como ponto de partida a relação entre inflação corrente e esperada e sua associação com o hiato de produto, tal como expresso na equação 6. Esta equação, que revela adicionalmente a importância do grau de aversão à inflação ( $\zeta$ ), bem como o grau de discricionariedade da política econômica ( $\eta$ ).

$$(y - y_e) = -\eta \cdot \zeta (\hat{p} - \hat{p}^E) \quad (6)$$

---

<sup>49</sup> Obviamente, episódios relacionados a choques de oferta também afetam a taxa de inflação, mas no caso das análises supracitadas, estes elementos parecem ser, senão irrelevantes, pelo menos negligenciados.

<sup>50</sup> Carlin e Soskice (2006) derivam esta equação supondo a vigência de defasagem temporal no processo de ajuste dos preços. Esta defasagem corresponde à inércia inflacionária decorrente da existência de imperfeições de mercado e de rigidez institucional, e não de erros expectacionais. Porém, em virtude de manipulações algébricas e algumas hipóteses, estas defasagens desaparecem da equação final. Como o objetivo aqui não é derivar integralmente o modelo, mas sim explicitar algumas de suas implicações, optou-se por não mostrar as defasagens.

Some-se a isso a construção de uma curva IS em que a demanda agregada é expressa como função da soma de diversos componentes da demanda agregada autônoma (A) e da taxa real de juros ( $r$ ) – equação (7) – e outra – equação (8) – que explicita a existência de uma taxa real de juros compatível com o produto de equilíbrio.

$$y = A - \vartheta \cdot r \quad (7)$$

$$y_e = A - \vartheta \cdot r_e \quad (8)$$

Então, os desvios em relação ao produto de equilíbrio podem ser expressos como:

$$y - y_e = -\vartheta \cdot (r - r_e) \quad (9)$$

A partir das considerações anteriores é possível representar a economia a partir do que os autores denominam de *3-equation model* (IS-PC-MR), isto é, a curva de demanda agregada (IS), a curva de Phillips (PC) e a regra monetária (MR)<sup>51</sup>.

$$\text{Curva de Phillips (PC)} \quad \rightarrow \quad \hat{p} = \hat{p}^E + \eta \cdot (y - y_e) + \xi \quad (10)$$

$$\text{Curva de demanda agregada (IS)} \quad \rightarrow \quad y - y_e = -\vartheta \cdot (r - r_e) \quad (11)$$

$$\text{Regra monetária (MR)} \quad \rightarrow \quad r - r_e = \frac{1}{\vartheta \cdot \left( \eta + \frac{1}{\eta \cdot \zeta} \right)} \cdot \left[ (\hat{p}_0 - \hat{p}^T) + \vartheta \cdot (y_0 - y_e) \right] \quad (12)$$

---

<sup>51</sup> A sigla utilizada é (MR) em virtude da designação em inglês “Monetary Rule”. Note que, no modelo novo-keynesiano a curva LM é suprimida da análise, dado que segundo os autores ela corresponderia a uma política monetária acomodacionista.

A última equação representa uma regra geral para a condução da política monetária, em que a inflação esperada corresponde a uma meta fixada pelo Banco Central e/ou governo.

Carlin e Soskice (2006) afirmam, adicionalmente, que pode-se fazendo algumas manipulações e hipóteses adicionais obter uma regra de política monetária idêntica à regra de Taylor.

$$(MR) \quad \boxed{r - r_e = 0,5 \cdot (\hat{p}_0 - \hat{p}^T) + 0,5 \cdot (y_0 - y_e)} \quad (13)$$

A equação (13) mostra que a taxa de juros responderá igualmente aos desvios da inflação e do nível de produto, tal como especificado na função de perda do Banco Central.

O modelo de 3 equações, acima descrito, corresponde à compreensão geral da teoria novo-keynesiana acerca da relação entre política monetária e nível de atividade. Uma das diferenças fundamentais entre esta e a teoria novo-clássica reside justamente na determinação do nível de emprego e produto de equilíbrio e, conseqüentemente, da curva de Phillips. Neste caso, as imperfeições no mercado de trabalho e de produtos e a existência de certas instituições possibilitarão a existência de desemprego involuntário<sup>52</sup>.

Outro aspecto bastante enfatizado por Franzese (2004) diz respeito à existência de comportamentos distintos por parte de diversos Bancos Centrais, bem como ao fato de seus pronunciamentos dirigidos à sociedade enfocarem temas e agentes variados. Tais evidências revelariam uma das mais importantes limitações do modelo novo-clássico.

Estes argumentos sugerem a existência de condicionalidades à tese de que os Bancos Centrais, em uma economia dotada de agentes com expectativas racionais, seriam capazes de determinar a taxa de inflação sem modificações nas variáveis reais. Tais condicionalidades estão associadas, principalmente, à efetividade parcial do processo de sinalização que se estabelece entre o Banco Central e os agentes econômicos. Conforme Hall e Franzese:

---

<sup>52</sup> Este ponto será discutido mais adiante.

...the effectiveness of the process more likely depends on a broader set of institutional conditions, including, most notably, the organization of wage bargaining. We argue that, where wage bargaining is more coordinated, this signaling process is likely to be more effective, so that increasing the independence of the central bank can lower the long-run rate of inflation at low unemployment costs. Where bargaining is less coordinated, however, increases in central bank independence may lower inflation only at the cost of substantially higher levels of unemployment (1998, 506).

A abordagem de Variedades de Capitalismo levará esta proposição ao limite, conferindo, em linha com a tradição novo-keynesiana, importância crucial à barganha salário/preço e, portanto, ao fato de que as economias operam, por um lado, em condições de concorrência imperfeita e, por outro, de que as instituições são fundamentais na avaliação dos impactos da política macroeconômica sobre o nível de atividade. Ambas levam, necessariamente, a um afastamento, ainda que parcial, do modelo novo-clássico. Mais do que isso, asseguram a importância da curva de Phillips de curto prazo.

#### **II.4 Barganha salário-preço em condições de concorrência imperfeita**

O debate sobre o papel da barganha coletiva e seus efeitos tanto em termos nominais quanto reais, remonta, como se disse no capítulo 1, ao surgimento, na economia política comparada, das correntes denominadas de neocorporativistas.

A questão principal na análise neocorporativista estava associada aos efeitos das estratégias de ação coletiva das organizações representativas dos interesses dos grupos de produtores (sindicatos de trabalhadores e de empregadores) sobre salários e produtividade, de um lado, e sobre as políticas econômicas e sociais, de outro.

Neste sentido, é possível dizer que as teorias sobre a barganha salário/preço são herdeiras diretas daquela tradição na medida em que procuram mostrar que o formato institucional das negociações entre trabalhadores e empregadores é capaz, tanto de produzir efeitos reais (por exemplo, um aumento do nível de emprego de equilíbrio), como ter repercussões nominais (no caso de variações na taxa de inflação).

Tal como formuladas em sua origem, estas teorias tinham como foco o papel unilateral dos sindicatos de trabalhadores na determinação dos salários e emprego.

Entretanto, os desenvolvimentos teóricos recentes<sup>53</sup> apontaram duas direções para as quais a análise deveria avançar. A primeira diz respeito ao papel dos empregadores na barganha salário-preço, elemento aliás que reforça seus vínculos com a VoC. A segunda salienta o impacto da competitividade no mercado de produtos sobre as negociações entre trabalhadores e empregadores.

A teoria afirma que enquanto trabalhadores derivam utilidade dos salários reais recebidos e do nível de emprego, para as firmas, níveis superiores de utilidade estão associados a maiores lucros e, portanto, menores custos reais do trabalho, bem como a maiores níveis de demanda por seus produtos.

De acordo com os defensores dessas teorias, a existência de uma institucionalidade que promove a barganha salarial de forma coordenada, com o fito de alcançar maiores níveis de utilidade para ambos agentes, se apresenta como resultado da ação racional dos agentes e superior em termos de bem-estar. Isto porque,

...fragmented bargaining units ignore any externalities to their individual settlements, yielding sub-optimal high wage/price hikes that include increments to offset expected hikes elsewhere. Encompassing or coordinated bargaining, contrarily, internalizes such externalities, thereby restraining settlements and so lowering inflation and unemployment (Franzese, 2004: 9).

O argumento da barganha salário/preço pode ser enunciado formalmente<sup>54</sup>. Primeiramente, supõe-se que a função de utilidade dos trabalhadores ( $\Psi^u$ ) depende dos salários reais ( $\omega_j^B$ ) e do nível de emprego ( $L_j$ ) setoriais:

$$\Psi_j^u = \Psi^u(\omega_j^B; L_j(y_j)) \therefore \frac{\partial \Psi_j^u}{\partial \omega_j^B} > 0; \frac{\partial \Psi_j^u}{\partial L_j} > 0; \frac{\partial L_j}{\partial y_j} > 0 \quad (14)$$

Define-se, adicionalmente, a taxa de crescimento dos salários reais ( $\hat{\omega}_j^B$ ) como a diferença entre a taxa de crescimento dos salários nominais ( $\hat{w}_j$ ) e a taxa de inflação ( $\hat{p}$ )<sup>55</sup>:

$$\hat{\omega}_j^B = \hat{w}_j - \hat{p} \quad (15)$$

<sup>53</sup> Veja a este respeito, Calmfors (1993), Hall e Franzese (1998) Franzese (2001 e 2004) e Carlin e Soskice (1990 e 2006).

<sup>54</sup> Esta apresentação formal segue, basicamente, Franzese (2001).

Em seguida, define-se a utilidade das firmas ( $\Psi^e$ ) como função do custo real do trabalho ( $\omega_j^p$ ) e do produto setorial ( $y_j$ ):

$$\Psi_j^e = \Psi^e(\omega_j^p; y_j) \cdot \frac{\partial \Psi_j^e}{\partial \omega_j^p} < 0; \frac{\partial \Psi_j^e}{\partial y_j} > 0 \quad (16)$$

Define-se, adicionalmente, a taxa de crescimento dos custos reais do trabalho ( $\hat{\omega}_j^p$ ) como  $\hat{\omega}_j^p = \hat{w}_j - \hat{p}_p$  (17)

As equações anteriores podem ser interpretadas da seguinte forma: em uma economia em concorrência imperfeita, em que os preços são determinados como *mark-ups* sobre os custos unitários do trabalho, a barganha salarial diz respeito a negociações que se estabelecem em torno dos *trade-offs* entre salários e empregos, de um lado, e preços e demanda, de outro. Além disso, a barganha deve levar em conta, também, os efeitos mútuos que um *trade-off* exerce sobre o outro, captando, deste modo, tanto o papel dos sindicatos de trabalhadores e empresários, como o efeito da concorrência no mercado de produtos.

A interação entre trabalhadores e empresas pode ser pensada como um jogo que reflete a capacidade dos trabalhadores de maximizar seus salários nominais e das firmas de minimizá-los, segundo seus respectivos poderes de barganha na negociação coletiva. Assim, é possível estabelecer um equilíbrio de Nash para a barganha salarial, a partir da maximização conjunta das funções de utilidade ponderadas pelo peso relativo dos sindicatos ( $\tau$ ) e das empresas ( $\varepsilon$ ) na barganha coletiva. Formalmente, a solução de Nash emerge quando:

$$\underset{w_j}{Max} [\Psi^u(\omega_j^B; L_j(y_j))]^\tau \cdot [\Psi^e(\omega_j^p; y_j)]^\varepsilon = 0 \quad (18)$$

$$\text{cujo resultado é: } \frac{\tau}{\Psi_j^u} \cdot \frac{\partial \Psi_j^u}{\partial w_j} + \frac{\varepsilon}{\Psi_j^e} \cdot \frac{\partial \Psi_j^e}{\partial w_j} = 0 \quad (19)$$

---

<sup>55</sup> Esta conclusão é resultado da derivada do logaritmo com respeito ao tempo de (w / p).

O conjunto composto pelas equações (14) a (17) e (19) revela que o resultado da barganha salarial está associado a três questões: i) enquanto o crescimento dos salários afeta positivamente a utilidade dos trabalhadores, impacta de forma negativa a utilidade das firmas; ii) embora o emprego dos trabalhadores em cada setor seja reflexo de seu respectivo nível de produto, este último depende do produto agregado da economia que, por sua vez, depende positivamente da expansão dos salários; iii) alterações de salários e preços podem afetar o nível de demanda setorial e agregado da economia, através de mudanças na competitividade das firmas.

De acordo com Franzese, é possível afirmar que o modelo de barganha salário/preço, em sua versão contemporânea, é capaz de capturar diversos formatos de barganha salarial e seus respectivos impactos sobre a performance econômica em termos de desemprego e inflação, de modo que:

...both internalization-increasing effects that spur restraint and competition-decreasing effects that hinder restraint. The combination suggests that highly competitive markets and coordinated bargaining may both induce wage/price restraint. In perfectly competitive labor and goods markets, unions (firms) whose wage (price) hikes exceed productivity (cost) growth (...) simply lose their job or market. Perfect competition swamps the externalities stressed in early CWB [Coordinated Wage Bargain] work. Conversely, with full coordination, most relative-price considerations vanish as all domestic wages and prices move parallel. (...) Thus both zero and full BC [bargaining coordination] dominated intermediate BC, yielding the familiar Calmfors-Driffill hump<sup>56</sup> (Franzese, 2004).

A despeito da elegância formal, da relativa complexidade de fenômenos que a teoria procurava dar conta e da existência de evidência empírica relevantes a seu favor, parece que, ao final dos anos 90 e início da década atual, havia um relativo consenso<sup>57</sup> quanto às limitações desta abordagem no que tange a dois blocos de questões importantes: um de natureza empírica, outro de natureza teórica.

No primeiro bloco (empírico), três problemas parecem relevantes. O primeiro se refere ao indicador adequado para mensurar o grau de coordenação da barganha salarial.

---

<sup>56</sup> Conforme afirmou-se no capítulo 1, o chamado “U” invertido de Calmfors e Driffill (*the familiar Calmfors-Driffill hump*) refere-se à hipótese de melhor desempenho econômico, em termos de desemprego e inflação, tanto dos países em que a barganha salarial é altamente concentrada como daqueles em que as negociações sindicais são feitas por empresa, vis a vis as negociações em nível intermediário. Voltaremos a este ponto mais adiante.

<sup>57</sup> Veja a este respeito, Calmfors (1993), Hall e Franzese (1998) Franzese (2001 e 2004).

O segundo problema diz respeito ao grau efetivo de coordenação da barganha. Por fim, dadas as duas considerações anteriores, inquiria-se acerca da efetiva relação entre grau de coordenação da barganha salarial e performance econômica.

No segundo bloco (teórico) de questões, duas considerações merecem destaque. A primeira diz respeito ao fato de que os diversos modelos de barganha salarial assumiram, via de regra, que a política monetária era passiva, não conferindo, portanto, qualquer papel à Autoridade Monetária neste processo. A segunda refere-se à hipótese, geralmente assumida pela teoria, de que firmas e sindicatos são agentes homogêneos, no sentido de que um sindicato seria igual a qualquer outro, assim como todas as firmas seriam semelhantes entre si.

Em ambos os casos as limitações são evidentes, seja por conta da adesão, em muitos países do mundo, aos chamados regimes de metas de inflação, cuja principal característica é a existência de uma política monetária bastante ativa, seja em virtude do aumento da participação, no total de filiados nos últimos vinte anos, dos sindicatos ligados ao setor público vis a vis os da iniciativa privada, cujas diferenças de comportamento são extremamente acentuadas.

Na abordagem de Variedades de Capitalismo, essas duas questões de natureza teórica foram alvo de intensa reflexão<sup>58</sup>. Mais do que isso, ambas se tornaram a principal via para expressar a relação entre complementaridade institucional e performance econômica. Neste trabalho, entretanto, será discutido apenas o papel da autoridade monetária, como se verá a seguir.

## **II.5 A interação entre Bancos Centrais e Barganha salarial**

A existência de complementaridade institucional entre bancos centrais e barganha salarial passa necessariamente pela investigação acerca da maneira pela qual sindicatos de trabalhadores e empresas consideram as reações da Autoridade Monetária, quando do estabelecimento de salários e preços. Para que se possa investigar tal fenômeno é preciso que se explicitem, claramente, seus elementos determinantes.

---

<sup>58</sup> Veja a este respeito, Hall e Franzese (1998), Hall e Soskice (2001) e Franzese (2001 e 2004).

## II.5.1 Salários nominais, nível de emprego e atuação dos sindicatos

Uma das questões mais importantes da seção anterior referia-se ao peso conferido, pelos trabalhadores, aos salários reais e ao nível de emprego na composição de sua função de utilidade.

Entretanto, a composição adequada dessas duas variáveis está longe de ser uma tarefa fácil. Isto porque, ao longo da barganha coletiva, os trabalhadores não têm certeza de qual será o nível de preços que irá vigorar durante a vigência do contrato de trabalho, tampouco têm como determinar o nível de emprego em cada unidade produtiva. No processo de negociação entre sindicatos e empresas, o que pode ser de fato estabelecido é apenas o salário nominal.

Em uma economia real, isto é, aberta ao exterior e onde a presença do governo se manifesta, tanto através da cobrança de impostos, gastos públicos, mas também mediante a existência de arranjos institucionais que asseguram certo grau proteção à ação sindical, bem como mecanismos de proteção social, o processo de determinação de salários se torna bastante complexo.

De um modo geral, o nível de rendimento nominal almejado pelos sindicatos, em cada rodada de negociações salariais, deve levar em conta não apenas a evolução do nível esperado de preços ao consumidor, mas também deduzir a existência de impostos e contribuições sociais que afetam a magnitude da renda disponível e, portanto, o poder de compra efetivo dos trabalhadores. Logo, o que se negocia não é o salário nominal bruto, mas sim o salário nominal disponível para o consumo, designado, doravante, por  $(\tilde{w})$ <sup>59</sup>.

A pergunta que a teoria da barganha salarial coloca é: o que determina a magnitude de  $(\tilde{w})$ ? De acordo com Carlin e Soskice (1990 e 2006), dois fatores são centrais na determinação dos salários nominais: i) o nível esperado de preços ao consumidor; ii) o padrão de atuação sindical.

No que diz respeito ao primeiro, pode-se assumir, inicialmente, que os preços ao consumidor são exógenos para os trabalhadores. Tal hipótese faz com que o foco se volte para as relações laborais.

---

<sup>59</sup> A utilização de  $\tilde{w}$  como rendimento disponível segue o procedimento de Carlin e Soskice (2006). Para uma versão distinta, veja Carlin e Soskice (1990). Ambas alcançam resultados semelhantes.

A maneira pela qual as associações de trabalhadores intervêm no processo de determinação dos salários nominais depende de um conjunto bastante grande de variáveis. Primeiramente, cabe destacar o nível de emprego ou a taxa de desemprego no momento das negociações como elemento determinante do poder de barganha. Conforme Carlin e Soskice (2006), há que se considerar também o impacto da produtividade ou de sua taxa de crescimento, como referência para a magnitude dos salários.

Além disso, os autores advertem que variáveis institucionais, estruturais e de política econômica, assim como a ocorrência de choques exógenos, também podem ter bastante influência.

Dentre as variáveis institucionais mais importantes encontram-se aquelas que condicionam o poder sindical, como a legislação concernente ao direito de greve, a existência e as características do seguro desemprego. Ademais, cabe notar a extensão da rede de proteção social, em particular a presença de programas governamentais de treinamento e qualificação da mão de obra<sup>60</sup>.

Outro aspecto a ser realçado refere-se à existência e ao formato das políticas de rendas e acordos salariais, associados, em geral, ao nível de concentração e coordenação da barganha coletiva. Além destas, alguns aspectos estruturais das economias como tamanho e grau de abertura ao exterior também se revelam como elementos relevantes da barganha. Por fim, mas não menos importante, merece realce o regime e a forma de operação da política macroeconômica. Mais especificamente, a forma de condução da política monetária, a aversão do Banco Central à inflação, bem como o grau de discricionariedade e os objetivos da política fiscal.

Neste sentido, é possível caracterizar o processo de determinação dos salários nominais através de uma equação que reflita os condicionantes anteriormente descritos. Genericamente, esta equação pode tomar a seguinte forma (Carlin e Soskice, 1990 e 2006):

$$\tilde{w} = p_C \cdot \varphi(L; q; Z_w) \quad (20)$$

---

<sup>60</sup> Segundo Carlin e Soskice (2006), tais programas reduzem o poder de barganha sindical, na medida em que ampliam a oferta de trabalhadores qualificados fora das empresas (*outsiders*), deprimindo, assim a força dos chamados “*insiders*”.

$$\text{ou, alternativamente, } \tilde{\omega}^B = \frac{\tilde{w}}{p_C} = \varphi(L; q; Z_w) \quad (21)$$

onde  $(L)$  corresponde ao o nível de emprego,  $(q)$  a produtividade e  $(Z_w)$  representa o conjunto de variáveis institucionais e de política econômica, bem como os choques exógenos. A variável “ $p_C$ ” corresponde aos preços ao consumidor.

A relação entre salário real e nível de emprego almejada pelos sindicatos é expressa por  $(\tilde{\omega}^B)$ . Ela pode ser representada por uma curva positivamente inclinada, no plano  $(\tilde{\omega}; L)$ , denominada curva de barganha salarial, cuja inclinação depende do parâmetro que capta o impacto do nível de emprego sobre as aspirações salariais. A posição desta curva, por sua vez, depende da magnitude de  $(q)$  e  $(Z_w)$ .

A cada barganha salarial, os sindicatos levarão em conta a configuração daquelas variáveis, avaliando a necessidade e oportunidade de se requerer maiores ou menores salários. O limite superior ou teto salarial é estabelecido pelas empresas, ao passo que o limite inferior (piso) é dado pelos sindicatos. Neste sentido, o padrão de atuação sindical pode ser apreendido a partir da “intensidade das negociações” (Carlin e Soskice, 2006) que reflete o poder relativo dos sindicatos e a decisão de usá-lo nas negociações e que se manifesta, efetivamente, na posição final dos rendimentos entre o piso e o teto.

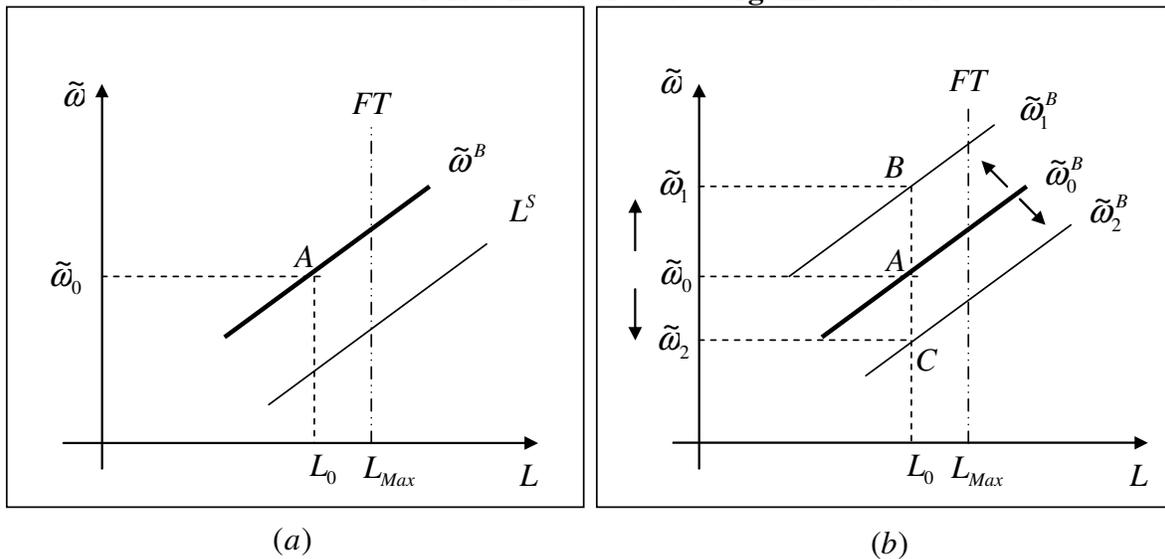
Uma especificação bastante simples para  $(\tilde{\omega}^B)$  pode ser feita a partir de um modelo linear em que para cada um dos fatores intervenientes corresponde um parâmetro específico que mede a sensibilidade do salário real às suas alterações.

$$\tilde{\omega}^B = \frac{\tilde{w}}{p_C} = \varphi_L \cdot L + \varphi_q \cdot q + \varphi_Z \cdot Z_w \quad (22)$$

Os parâmetros  $(\varphi_L; \varphi_q; \varphi_z)$  correspondem, respectivamente, à sensibilidade do salário real almejado pelos sindicatos ao nível de emprego, à produtividade<sup>61</sup> e às demais variáveis intervenientes do padrão de atuação sindical.

O gráfico a seguir mostra uma curva de barganha salarial. O painel (a) apresenta as combinações entre nível de salário real e emprego, almejadas pelos sindicatos, para certa estrutura econômica e configuração institucional. Note que a curva de barganha salarial encontra-se acima da curva de oferta de trabalho do modelo novo-clássico. No painel (b) é possível observar o impacto de mudanças no padrão de atuação sindical.

**Gráfico II-3 Curva de barganha salarial**



Fonte: Carlin e Soskice (1990 e 2006). Elaboração própria.

A explicação dos movimentos da curva para cima e para baixo pode ser feita da seguinte maneira. No primeiro caso, em que a curva se desloca para cima, verifica-se uma negociação salarial mais intensa, em que os sindicatos vêm não só aumentar o seu poder de barganha, mas também decidem exercê-lo de forma plena, demandando salários mais elevados para o mesmo nível de emprego, como ocorre em barganhas que se realizam em

<sup>61</sup> Neste caso, cabe notar que  $(\varphi_q)$  mede a capacidade que os sindicatos têm de incorporar ganhos de produtividade aos aumentos salariais.

nível setorial . Os dois outros casos, de estabilidade da curva de barganha e de seu deslocamento para baixo, refletem a maior moderação na barganha salarial que pode ser o resultado tanto da perda de poder relativo dos sindicatos de trabalhadores, como da centralização da barganha em nível nacional, associada à existência de um Banco Central independente e conservador<sup>62</sup>.

A curva de barganha salarial consiste em apenas um dos elementos do modelo novo-keynesiano. O segundo elemento relevante diz respeito ao custo real do trabalho considerado aceitável pelas empresas, fato que nos leva à discussão do mecanismo de formação de preços.

## II.5.2 Concorrência imperfeita e o mecanismo de formação de preços<sup>63</sup>

O ponto de partida para o mecanismo de formação de preços na tradição novo-keynesiana está associado à constatação de que, no mercado de produtos, vigora um regime de concorrência imperfeita.

No entanto, conforme Carlin e Soskice, “...*there is no general agreement as to how prices are set under imperfect competition*” (1990: 140). A única constatação que se pode fazer em tal situação é que os preços não respondem muito às oscilações na demanda.

Uma forma convencional de se expressar a formação de preços neste regime de concorrência está associada ao modelo de monopólio. Neste modelo, as firmas escolhem seus preços de acordo como a condição de maximização de lucro, isto é, custo marginal igual à receita marginal. Porém, neste caso, a receita marginal depende da elasticidade-preço da demanda ( $\Theta$ ). Desta forma, os preços podem ser definidos como o resultado da aplicação de um *mark-up* ( $\mu$ ) sobre os custos marginais, de forma que quanto menor for a elasticidade-preço da demanda, maior será o *mark-up*.

$$p = \frac{1}{\left(1 - \frac{1}{|\Theta|}\right)} \cdot Cmg \therefore p = (1 + \mu) \cdot Cmg \quad (23)$$

<sup>62</sup> Este ponto será retomado mais adiante.

<sup>63</sup> Esta seção segue, basicamente, Carlin e Soskice (1990 e 2006).

No âmbito dos modelos macroeconômicos novo-keynesianos, o custo marginal tem sido definido como a relação entre o rendimento nominal dos trabalhadores e a produtividade média do trabalho, o que equivale ao custo médio. Como o custo real do trabalho é medido pela relação entre a remuneração e os preços dos produtos, a pergunta que emerge é: qual o formato da curva, no plano salário real-emprego, que capta o custo real do trabalho considerado aceitável pelos empresários?

Em geral, os modelos macroeconômicos consideram que esta curva é horizontal. Tal formato pode estar associado a três tipos de fenômenos:

1) Elasticidade-preço da demanda constante e custos marginais constantes. Porém, as evidências empíricas não dão muito suporte a esta hipótese;

2) Elasticidade-preço da demanda anti-cíclica e custos marginais crescentes. Tal fato implica que quanto maior o nível de emprego, maior será o custo marginal, porém menor será o *mark-up*<sup>64</sup>.

3) Preços formados por uma “regra de bolso” (*rule of thumb*). Nesta situação, as firmas escolhem uma margem considerada normal para ser aplicada sobre seus custos médios<sup>65</sup>.

Uma hipótese adicional que deve ser considerada, conforme Carlin e Soskice (1990 e 2006), é que, ao longo da barganha, os salários nominais são escolhidos pelos sindicatos de trabalhadores, enquanto as empresas definem o nível de preços e emprego.

Em uma economia aberta e com governo é preciso levar em conta outros elementos, no cômputo dos custos de produção, tais como: i) os impostos indiretos ( $t_v$ ); ii) os tributos diretos mais as contribuições relativas ao sistema de seguridade social ( $t_d$ )<sup>66</sup> e; iii) os custos decorrentes da aquisição de insumos no exterior, cujo valor varia de acordo

---

<sup>64</sup> Carlin e Soskice (1990) argumentam que o *mark-up* é anti-cíclico (elasticidade-preço da demanda pró-cíclica) porque as firmas procuram estabelecer vínculos de lealdade com os consumidores.

<sup>65</sup> Para Carlin e Soskice (2006), este tipo de regra de fixação de preços pode estar associada a custos de menu ou a questões estratégicas para as empresas, como barreiras à entrada.

<sup>66</sup> A título de simplificação todas as contribuições foram inseridas no mecanismo de formação de preços e não nos salários almejados pelos sindicatos.

com os preços internacionais ( $p_f$ ) e com a taxa de câmbio nominal ( $e$ ). Desta forma, considerando um *mark-up* fixo, é possível especificar uma equação de preços<sup>67</sup> tal que:

$$p = (1 + \mu) \cdot \frac{\tilde{w} \cdot (1 + t_d)}{q} \quad (24)$$

ou, alternativamente, 
$$p = \frac{1}{(1 - \pi)} \cdot \frac{\tilde{w} \cdot (1 + t_d)}{q} \quad (25)$$

A equação (25) leva em conta o fato de que o *mark-up*, em modelos agregativos, determina a fração da renda nacional apropriada pelos lucros ( $\pi$ )<sup>68</sup>.

Para derivar uma equação de custo real do trabalho compatível com a equação de barganha salarial, é preciso levar em conta os preços ao consumidor e não os preços do produtor, de modo que:

$$p_C = [(1 - \Phi) \cdot p + \Phi \cdot p_f \cdot e] \cdot (1 + t_v) \quad (26)$$

onde ( $\Phi$ ) corresponde à proporção de bens importados na cesta de consumo.

Se dividirmos a equação (26) por (p), teremos que:

$$\frac{p_C}{p} = \left[ (1 - \Phi) + \Phi \cdot \frac{p_f}{p} \cdot e \right] \cdot (1 + t_v) \quad (27)$$

Substituindo a equação (25) na (27) e levando em consideração que a taxa de câmbio real é definida como:

---

<sup>67</sup> Como o leitor poderá perceber, os insumos importados foram deixados de fora da equação de preços do produtor. Seus valores serão computados, mais adiante, na equação de preços ao consumidor.

<sup>68</sup> É bastante comum encontrar em modelos pós-keynesianos kaleckianos a participação dos lucros na renda nacional ( $\pi$ ) como  $\pi = \mu / (1 + \mu)$ . Por este motivo, optou-se por mostrar a derivação desta participação no capítulo 5, em que dois modelos pós-keynesianos, um de inflação e outro de crescimento, são desenvolvidos e para os quais a distribuição de renda tem um papel central, como se verá. Veja também a este respeito, Lavoie (1992) e Hein (2008).

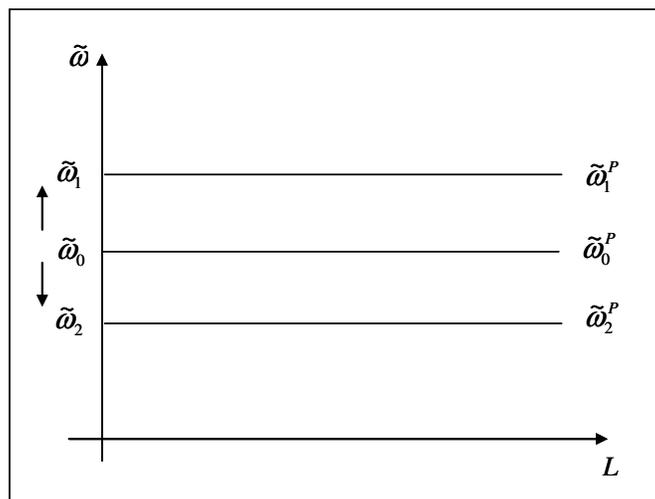
$$e_r = \frac{p_f}{p} \cdot e \quad (28)$$

Então, teremos que o custo real do trabalho considerado aceitável pelas empresas é dado pela equação (29)

$$\tilde{\omega}^p = \frac{\tilde{w}}{p_C} = \frac{q \cdot (1 - \pi)}{(1 + t_d) \cdot (1 + t_v) \cdot [1 + \Phi(e_r - 1)]} \quad (29)$$

Em princípio,  $(\tilde{\omega}^p)$  independe do nível de emprego, de modo que, graficamente, a curva de custo real do trabalho pode ser representada como uma linha paralela ao eixo horizontal no plano  $(\tilde{\omega}; L)$ .

**Gráfico II-4 Curva de custo real do trabalho**



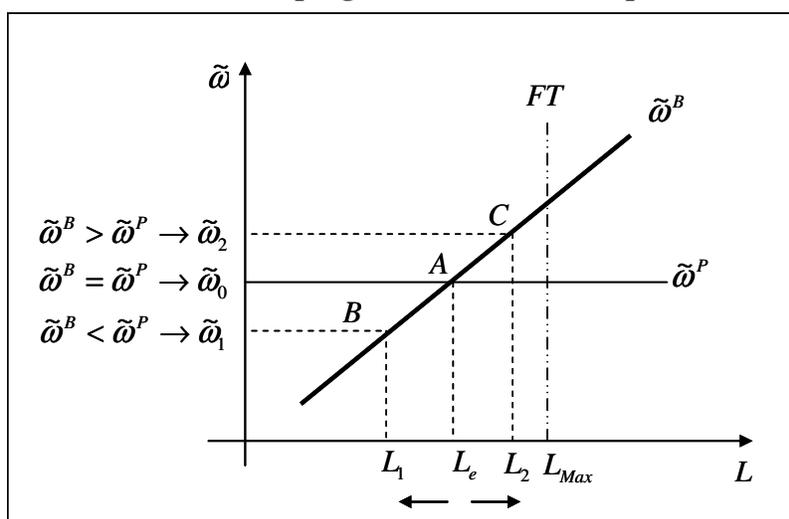
Fonte: Carlin e Soskice (1990 e 2006). Elaboração própria.

Note que aumentos no *mark-up* ( $\mu$ ) e, conseqüentemente na participação dos lucros na renda ( $\pi$ ), nos impostos indiretos ( $t_v$ ), nos tributos diretos mais as contribuições relativas ao sistema de seguridade social ( $t_d$ ), bem como na taxa de câmbio real ( $e_r$ ),

deslocam a curva de custo real do trabalho para baixo, reduzindo  $(\tilde{\omega}^P)$ , devido à elevação dos preços. De forma simétrica, aumentos na produtividade do trabalho reduzem os custos médios de produção e, portanto, deslocam a curva  $(\tilde{\omega}^P)$  para cima.

A justaposição, no plano salário real-emprego, da curva de barganha salarial e da curva de custo real do trabalho permite que se determine o nível de emprego ou produto de equilíbrio da economia.

**Gráfico II-5 Emprego e salário real de equilíbrio**



Fonte: Carlin e Soskice (1990 e 2006). Elaboração própria.

Mais especificamente, quando  $(\tilde{\omega}^B = \tilde{\omega}^P)$ , o salário real almejado pelos sindicatos é compatível com o custo real do trabalho que as empresas consideram aceitável. Salários reais acima ou abaixo dos quais se verifica a compatibilidade de interesses não são estáveis, segundo a teoria. Os desvios serão corrigidos, seja por pressão das empresas, seja por pressão dos trabalhadores, ou mesmo através da intervenção da política macroeconômica. No caso de um nível de emprego superior ao de equilíbrio, um Banco Central avesso à inflação tomará medidas para reduzir o nível de demanda agregada e restabelecer o equilíbrio. O contrário também é verdadeiro, não só no que tange à política

monetária, mas também à política fiscal. Seja como for, a intensidade e velocidade do ajuste dependerão dos parâmetros  $(\eta)$ ,  $(\zeta)$  e  $(\vartheta)$ , todos discutidos em seções anteriores.

Assim, de acordo com as equações (22) e (29) temos que:

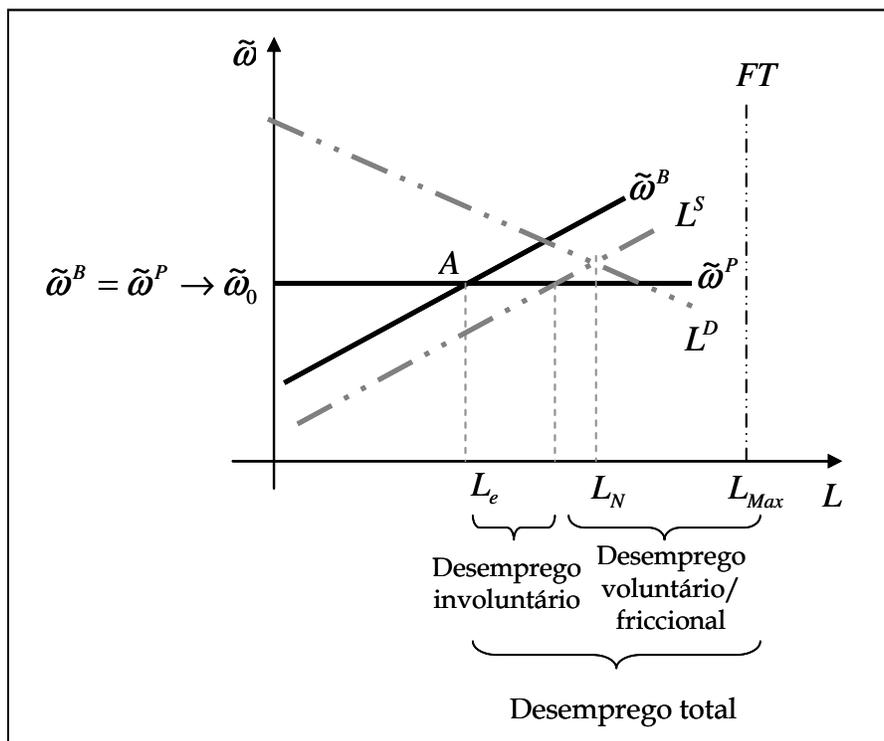
$$\tilde{\omega}^B = \tilde{\omega}^P \rightarrow \varphi_L \cdot L + \varphi_q \cdot q + \varphi_Z \cdot Z_w = \frac{q \cdot (1 - \mu)}{(1 + t_d) \cdot (1 + t_v) \cdot [1 + \Phi(e_r - 1)]}$$

Deste modo, o nível de emprego de equilíbrio é determinado por:

$$L_e = \left[ \frac{q \cdot (1 - \mu)}{(1 + t_d) \cdot (1 + t_v) \cdot [1 + \Phi(e_r - 1)]} - (\varphi_q \cdot q + \varphi_Z \cdot Z_w) \right] \cdot \frac{1}{\varphi_L} \quad (30)$$

Note que o nível de emprego de equilíbrio é inferior àquele que decorreria de uma economia cujos mercados de bens e de trabalho operassem sob o regime de concorrência perfeita e em que as instituições de barganha salarial fossem inexistentes ou inócuas.

**Gráfico II-6 Emprego de equilíbrio, desemprego total, voluntário e involuntário**



Fonte: Carlin e Soskice (1990 e 2006). Elaboração própria.

De acordo com Carlin e Soskice, [i]f the labour market is imperfectly competitive, unemployment at the ERU (equilibrium rate of unemployment) will necessarily include some involuntary unemployment. In other words, there will be individuals prepared to take a job at the going real wage who are unable to find a vacancy” (2006: 52).

Este tipo de apreciação confere, segundo os autores, o sabor keynesiano da análise ou, mais precisamente, remete à interpretação da Teoria Geral de Keynes segundo a qual a existência de desemprego involuntário estaria associada à vigência de rigidez nominal de preços e salários<sup>69</sup>.

A equação (30) tem o mérito de explicitar não só a importância da barganha salarial, mas também de variáveis institucionais, estruturais e outras na determinação do nível de emprego de equilíbrio da economia.

<sup>69</sup> Muito embora dominante na *mainstream economics*, esta interpretação tem sido duramente criticada pelos autores pós-keynesianos desde os primeiros escritos de Joan Robinson até os dias de hoje.

No entanto, a proposição, aventada pela VoC, de que instituições complementares melhoram a performance econômica não se verifica de forma direta da análise anterior, ainda que possa ser intuída a partir daquele modelo.

É possível avaliar a relação entre complementaridade institucional e performance econômica modificando, ligeiramente, o modelo precedente. Para tanto basta acolher a hipótese de que economias com instituições diferentes possuem variáveis e parâmetros com valores distintos.

Um exemplo interessante sobre este ponto é aquele fornecido por Calmfors e Driffill (1988). Naquele trabalho, os autores argumentaram que níveis distintos de centralização da barganha salarial acarretam resultados diferentes. O mais surpreendente em seu estudo é a afirmação de que tanto barganhas muito descentralizadas como muito centralizadas produzem resultados superiores em termos de emprego e inflação, quando comparadas a situações intermediárias.

O argumento de Calmfors e Driffill (1988) é, em princípio, inquietante, pois abre espaço para se formular a seguinte questão: o que impede que a barganha salarial seja levada ao limite superior, quando a organização sindical é muito centralizada?

Para os autores, a resposta a esta pergunta reside no fato de que, embora a centralização confira maior poder de barganha aos trabalhadores, estes não a exercem. Como bem observam Carlin e Soskice, “[o]ne rationale for such behaviour is union concern for the long-run future of the industry. The use of maximum bargaining intensity and the use of the associated weapons of industrial disruption might be thought likely to jeopardize investments plans in the industry” (2006: 111-112).

Uma percepção acurada dos efeitos da barganha sobre os resultados econômicos é possível, por exemplo, em níveis de negociação muito desagregados, quando os sindicatos reconhecem que aumentos muito expressivos de salários reduzirão a competitividade da empresa vis a vis os seus concorrentes. Neste caso, o efeito colateral é a provável redução do nível de emprego, fato que tem impacto negativo sobre a utilidade dos membros do sindicato. Outra possibilidade ocorre em negociações, por exemplo, em âmbito nacional, situação na qual não haveria dúvida de que maiores salários terão como

conseqüência maiores custos e preços na economia como um todo. Em ambos os casos, esta percepção atua como fator de moderação salarial.

Já em níveis intermediários de barganha como, por exemplo, entre setores, os sindicatos acreditam que os efeitos dos aumentos salariais sobre a demanda e, conseqüentemente, sobre o emprego, são bastante limitados. Isto porque, o grau de substitutibilidade entre produtos de diferentes indústrias é baixo. Ademais há sempre a dificuldade de que sindicatos de setores distintos alcancem um acordo salarial. Carlin e Soskice argumentam que:

...the problem is that for each individual union there is a temptation to defect from any wage accord since it will then secure higher wages. However if all unions act this way, the wage accord collapses ([wage bargain curve] shifts upwards) and macroeconomic policy must be tightened to prevent inflation from rising. This problem has the structure of the famous prisoner's dilemma game... (2006: 113).

... in both cases, the failure to coordinate leaves the parties worse off. Economies characterized by highly centralized wage settings or where there is a single acknowledge leader union will find the achievement of a wage accord easier than economies in which there a number of competing unions (2006: 113).

A tese de Calmfors e Driffill parece estar associada à hipótese, aventada anteriormente, de que a vigência de expectativas racionais é institucionalmente condicionada. Em outras palavras, quanto mais centralizada a barganha, maior é a probabilidade de que os agentes sejam dotados de expectativas racionais, isto é, sejam maximizadores, formem suas expectativas com base no conjunto de informações disponíveis no presente e conheçam os impactos de suas ações e dos *policy makers* sobre a economia, de modo que estão conscientes, no caso de barganhas nacionais, dos impactos deletérios dos aumentos de salários reais excessivos em relação aos ganhos de produtividade sobre o nível de emprego.

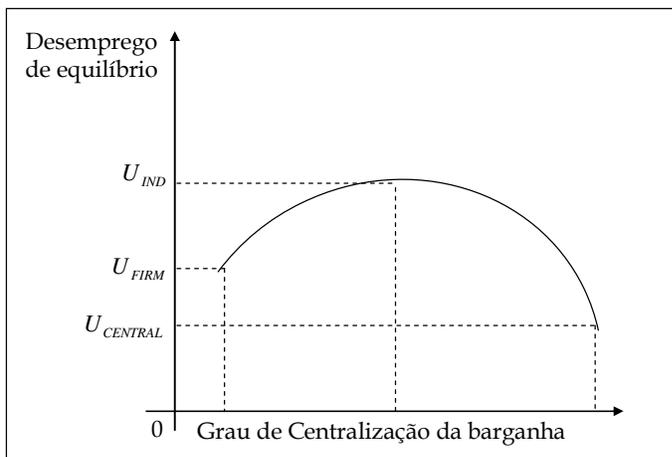
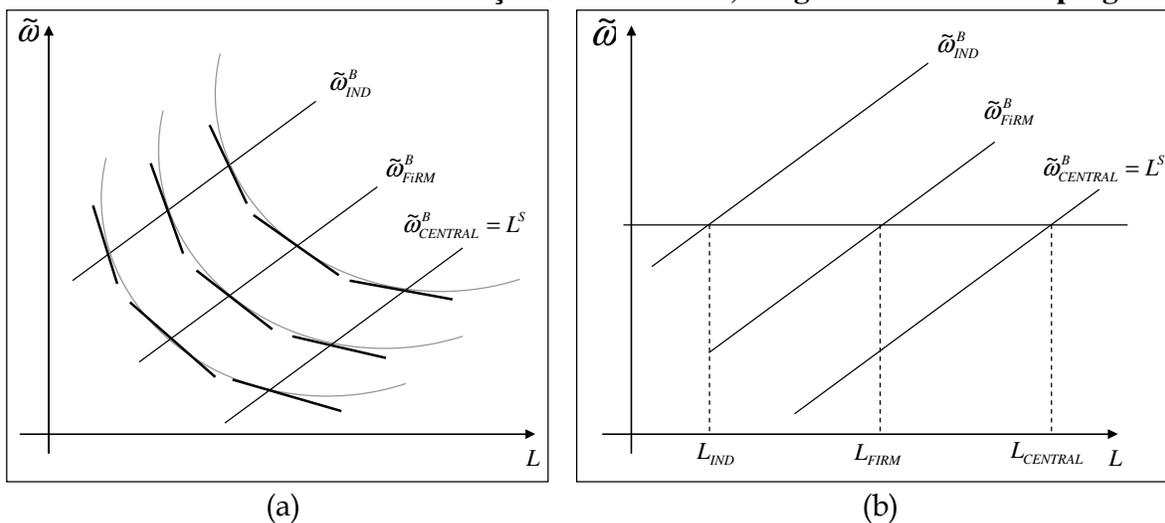
Além disso, esse resultado emerge ao constatarmos que a posição da curva de barganha salarial, em cada um dos níveis de centralização, reflete o ponto de tangência da curva de demanda por trabalho com as curvas de indiferença dos sindicatos<sup>70</sup>, tal como no gráfico a seguir.

---

<sup>70</sup> De acordo com Carlin e Soskice “*In each case it is assumed that the union has the same utility function in which utility increases with employment and with real wage.*” (2006: 114)

No painel (a), as curvas de demanda por trabalho aparecem mais inclinadas para as economias em que a barganha se dá ao nível da indústria, do que para aquelas em que as negociações são realizadas ao nível das firmas. Isto ocorre porque a elasticidade-preço da demanda é menor no nível setorial devido a menor substitutibilidade dos produtos entre setores. Ao mesmo tempo, a posição da curva onde a barganha é centralizada é equivalente à da curva de oferta de trabalho convencional.

**Gráfico II-7 Curvas de indiferenças dos sindicatos, barganha salarial e emprego**



Fonte: Carlin e Soskice (2006). Elaboração própria.

No painel (b), tal fato se manifesta através de distintos níveis de emprego, segundo o grau de centralização da barganha salarial. Neste caso, utilizando a hipótese simplificadora de que as economias se diferenciam apenas pelo padrão de atuação sindical, é possível constatar que a centralização assegura uma melhor performance econômica. Esta era justamente a aposta da economia política comparada durante os anos 70 e 80 e que culminou na famosa curva em formato de “U” invertido (painel (c)), formulada por Calmfors e Driffill (1988), para apontar a superioridade do chamado capitalismo organizado (Offe, 1989), em particular, aquele verificado nos países nórdicos.

Nos últimos 20 anos, entretanto, as evidências em termos de inflação e desemprego não têm corroborado a hipótese de superioridade do capitalismo organizado. Mais do que isso, em muitos países em que a barganha salarial ocorria de forma centralizada, passou-se a adotar um sistema intermediário.

A despeito disto, a aposta dos seguidores da abordagem de Variedades de Capitalismo é que a teoria novo-keynesiana permanece não só capaz de explicar tais fatos, mas também se configura como a mais adequada ferramenta para fazê-lo. Na próxima seção procuraremos demonstrar como a VoC utiliza este instrumental novo-keynesiano para explicar diferenças de performance no período recente.

## **II.6 Regime político, bem-estar social, política econômica e barganha salarial**

Em trabalho recente, Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009) procuraram salientar a importância do modelo novo-keynesiano para a compreensão das diversas trajetórias econômicas nos últimos 20 anos. Para os autores, as diferenças de performance entre países da OCDE são resultado da existência de formas particulares de articulação entre regime político, sistema de bem-estar social, regime de política econômica e barganha salarial.

A questão central reside, justamente, no impacto do regime de administração da demanda agregada (ADMR) sobre o nível de emprego/produto de equilíbrio. Neste caso, três elementos conferem poder explicativo ao modelo novo-keynesiano. O primeiro diz respeito ao efeito da “regra monetária” sobre o padrão de atuação sindical. O segundo

refere-se à relação entre sistema político e tipo de ADMR e o terceiro está relacionado ao impacto das expectativas de dissolução dos sistemas de bem-estar social sobre a demanda agregada.

Segundo Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009) existem complementaridades muito fortes entre o tipo de regime de produção<sup>71</sup>, as características do sistema de bem-estar social, o formato do sistema político e o regime de administração da demanda agregada.

Para estes autores, os regimes de produção caracterizados por Economias de Mercado Coordenadas (EMC), por exemplo, apresentariam duas marcas fundamentais: i) *Welfare state* forte ou social-democrata; ii) sistema político orientado pelo consenso, isto é, com grande número de partidos, associados a diversos grupos de interesse, bem como representado por governos de coalizão. Já as Economias Liberais de Mercado (ELM) apresentariam como característica principal: i) *Welfare state* minimalista ou liberal; ii) sistema político de orientação majoritária, isto é, dotado de poucos partidos políticos, sem vinculação precisa a interesses específicos, e em que o vencedor do pleito eleitoral praticamente prescinde de coalizões para governar.

Estas características de ambos os tipos de economia ensejariam, por sua vez, regimes de administração da demanda agregada muito distintos. Nas EMC vigorariam ADMR bastante conservadores, tanto do ponto de vista fiscal quanto monetário, de modo que ambas as políticas seriam regidas por regras previamente acordadas entre os grupos de interesse. Já nas ELM, os regimes monetário e fiscal seriam conduzidos de forma mais discricionária.

A existência de tais configurações institucionais acarretaria duas conseqüências importantes, cujos efeitos finais incidiriam sobre a performance econômica: i) alteração na dinâmica da barganha salarial; ii) mudança na decisão de gasto e poupança de grupos específicos de agentes.

No primeiro caso, Soskice (2008) argumenta que, nas duas últimas décadas, a barganha salarial nas EMC teria assumido, em geral, o padrão “*Small-N bargaining*”. Tal

---

<sup>71</sup> O regime de produção refere-se a forma particular em que está organizado o sistema produtivo, sendo elementos importantes tanto a composição setorial da economia, as formas de concorrência predominantes, a organização do mercado de trabalho, entre outras.

denominação procura refletir o fato de que as negociações são conduzidas por poucos sindicatos, com enorme capacidade de atuação e que, em geral, exercem de forma intensa seu poder de barganha.

Teoricamente, este tipo de barganha teria como resultado uma deterioração da performance econômica. Isto porque em uma economia aberta, com poucos sindicatos, não haveria incentivo para a cooperação sindical e, portanto, para a moderação salarial. Um exemplo ajuda a entender a proposição.

Se considerarmos um jogo para uma economia com apenas dois setores (A e B) e dois sindicatos monopolistas (A e B), é possível afirmar que se o sindicato A decidir por um aumento salarial, enquanto o sindicato B optar pela moderação, o primeiro perderá competitividade internacional, mas aumentará seu poder de compra em termos dos produtos do setor B, bem como em termos dos produtos internacionais. O contrário também é verdadeiro. Note que aqui os sindicatos têm pouca preocupação com o impacto sobre o emprego de suas negociações salariais, em virtude da concentração setorial e do nível intermediário de agregação da barganha.

Se, por outro lado, ambos os sindicatos optarem por incrementos salariais, ambos perderão competitividade internacional, porém elevarão seus respectivos poderes de compra em termos de bens importados. Por fim, se ambos escolherem a moderação salarial, sua utilidade permanecerá inalterada. O resultado lógico desse tipo de jogo, um clássico “Dilema dos Prisioneiros”, seria maior inflação, bem como uma maior taxa de desemprego. Porém, se levarmos em conta o argumento de que as EMC seriam caracterizadas por ADMR mais conservadores, tal fato alteraria este resultado. Conforme Soskice:

...[a] conservative monetary authority reacts sharply to inflation by raising interest rates and hence [appreciating] exchange rates: this weakens competitiveness sharply and puts core jobs at risk. Each union knows that if it chooses a wage increase, it will itself generate enough inflation – whatever the other union does – for the monetary authority to respond proportionately to the resulting increase in inflation. Hence such a move puts at least some core jobs at risk. And hence it is plausible that the sectoral union will choose moderation rather than the high wage route. In which case both unions will choose moderation in this equilibrium with a conservative monetary authority. Thus conservative ADMRs change the tradeoff between real wages and employment: the same real wage increase now becomes more expensive in terms of employment losses. If a major concern of the union is the employment of its members, a conservative monetary authority will always be able to adopt a tough

enough policy in terms of interest rates and the exchange rate in the Small-N system to make moderation an optimal policy choice by the union independently of the other union. In that case both unions will choose moderation. Sufficient monetary toughness thus converts a Prisoners' Dilemma game into a cooperative one (Soskice, 2006: 15-16; grifo nosso)

Tal fato seria reforçado, evidentemente, por uma política fiscal igualmente conservadora. De acordo com Soskice (2008), a existência de governos de coalizão nas EMC requer, em geral, que a condução da política fiscal seja feita por regras, bem como obedeça a uma orientação bem mais conservadora. Isto ocorre porque em tais sistemas políticos, enquanto as diversas partes da coalizão decidem independentemente a forma e volume de recursos a serem gastos em suas respectivas pastas ministeriais, o financiamento de tais despesas seria oriundo de um único *pool* de arrecadação. A necessidade de contemplar com recursos públicos todos os membros da coalizão de governo teria como consequência uma expansão fiscal acima da necessária, com efeitos deletérios sobre a economia. Decorreria daí, portanto, a necessidade do estabelecimento de regras e do conservadorismo na gestão da política fiscal.

O ponto central, portanto, é que a presença de políticas macroeconômicas restritivas e que levam em conta o padrão de atuação sindical podem transformar um jogo não-cooperativo em cooperativo, isto é, podem promover a moderação salarial devido à preocupação com manutenção dos empregos dos trabalhadores filiados ao sindicato (*core jobs*).

Claro está que, nas ELM, tal tipo de problema seria praticamente inexistente: seja porque os sindicatos são organizados por empresa, o que lhes impõe perdas imediatas em termos de emprego, ao optarem por maiores salários; seja porque administrações majoritárias, segundo Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009), não se defrontariam com o chamado “*common pool problem*”<sup>72</sup>, o que lhes conferiria a possibilidade de exercer políticas monetária e fiscal bem menos conservadoras.

---

<sup>72</sup> Em princípio não há porque supor que administrações majoritárias sejam homogêneas, seja porque no interior de partidos, mesmo em regimes bi-partidários, há disputas de poder, seja porque existem interesses regionais distintos. No entanto, é possível supor que o grau de subordinação destes grupos aos interesses gerais do partido seja maior do que o dos membros de uma coalizão conjuntural de partidos. Neste último caso, é bem provável que cada membro da coalizão tente se apropriar de uma fatia cada vez maior do orçamento público com o intuito de maximizar o retorno eleitoral das ações de governo que comandada. Como os recursos são limitados, a tendência é de expansão fiscal demasiada. Já no caso do governo majoritário, ainda que o orçamento seja o mesmo, a necessidade de maximizar o retorno eleitoral seria,

Há ainda uma questão adicional no que concerne às EMC. Conforme Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009), é preciso não só levar em conta a interação entre barganha salarial e Banco Central, mas também o tamanho da economia e o grau de ameaça ao sistema de bem-estar social.

O argumento dos autores é bastante engenhoso e remete à discussão sobre as causas da relativa estagnação econômica e deterioração social da Alemanha, a partir do início da década de 90, vis a vis o bom desempenho, não só de Estados Unidos e Inglaterra, mas também, em comparação com algumas economias pequenas do norte da Europa.

Segundo os autores, é possível afirmar que o desempenho medíocre da Alemanha nos últimos 20 anos decorre, fundamentalmente, de um extraordinário choque adverso de demanda agregada. Em suas palavras:

Germany went through major deflationary shocks in the 1990s. In no previous decade in the second half of the twentieth century have the German authorities engaged in such sustained deflationary policies. The Bundesbank reacted by 1994 against the inflationary and deficit effects of reunification, and the revaluation of the Mark led to a substantial shakeout of less skilled employees – itself exacerbated by longer term technological change and low rates of return; further, as a result of Maastricht and the conditions of EMU entry, fiscal policy in Germany and across Europe remained sharply non-accommodating. The consequences of these sustained deflationary shocks was an increase in unemployment and a slow down of growth. Both Maastricht and rising unemployment, together with increasing early retirement and additional demographic pressure on the pensions system, caused the public finances to fall below target and led successive governments towards welfare state reform (Soskice, 2006: 37)

O impacto de tais eventos e uma comparação com outras economias pode ser analisado a partir do modelo novo-keynesiano apresentado anteriormente, porém com três modificações importantes. A primeira diz respeito ao tamanho da economia alemã vis a vis suas congêneres. A segunda refere-se ao efeito das variações de salários reais sobre a demanda agregada, por tamanho de economia. Por fim, cabe notar o impacto da ameaça de desmonte do Welfare alemão sobre o comportamento dos agentes.

---

hipoteticamente, menor. Seja como for, os autores parecem recorrer mais uma vez aos exemplos norte-americano e inglês, cujas políticas macroeconômicas têm sido bem menos restritivas do que a dos países pertencentes ao grupo de democracias de coalizão, sobretudo as européias.

A Alemanha é uma economia grande e menos dependente do setor externo quando comparada às do norte da Europa. Segundo, Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009), é possível aventar a hipótese de que, em economias abertas, o tamanho altera a relação entre salário real e demanda agregada. Para economias pequenas, como as do norte europeu, uma redução dos salários reais acarreta um aumento do nível de emprego e produto. Tal incremento decorre do fato de que a desvalorização cambial real resultante e, portanto, a melhora do saldo comercial a ela associada, mais que compensa a queda na demanda doméstica. Por outro lado, em economias grandes, o efeito seria justamente o oposto<sup>73</sup>.

De fato, de acordo com os estudos econométricos de Naastepad e Storm (2006-07) e Hein e Vogel (2008), aumentos de salário real na economia alemã têm impactos positivos sobre a demanda agregada. Por sua vez, conforme Ingebritsen (1998), nos países nórdicos, o setor externo tem um peso extraordinário, algo em torno de 35% a 40% do PIB. Além disso, conforme Carlin, Glyn e Van Reenen (2001), as exportações destes países são muito sensíveis às aos custos reais do trabalho, o que parece corroborar com as hipóteses aventadas por Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009).

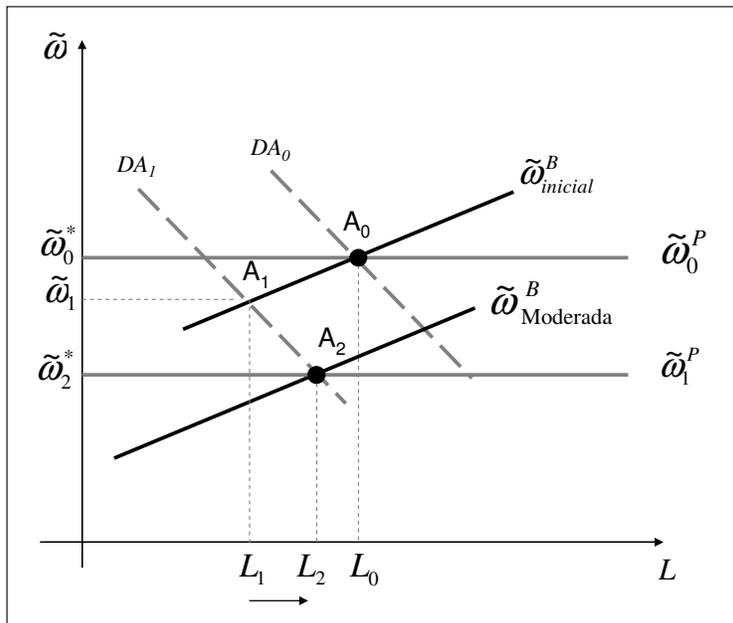
No gráfico a seguir, representamos duas economias, uma pequena, a outra grande, com as características acima descritas. O gráfico supõe ainda que, em ambas economias, a barganha salarial segue o padrão “*Small-N bargaining*”. Adicionalmente, adota-se a hipótese de que os pontos  $A_0$  e  $B_0$  correspondem a situações de equilíbrio para ambas economias.

De acordo com Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009) a ocorrência de choques adversos de demanda em ambas economias teria como conseqüências imediatas duas ordens de fenômenos: i) uma retração na demanda agregada; ii) uma desvalorização real da taxa de câmbio. Repare que enquanto para a economia pequena a curva de demanda agregada é negativamente inclinada, para a economia grande essa curva tem inclinação positiva, revelando, provavelmente, um forte efeito acelerador.

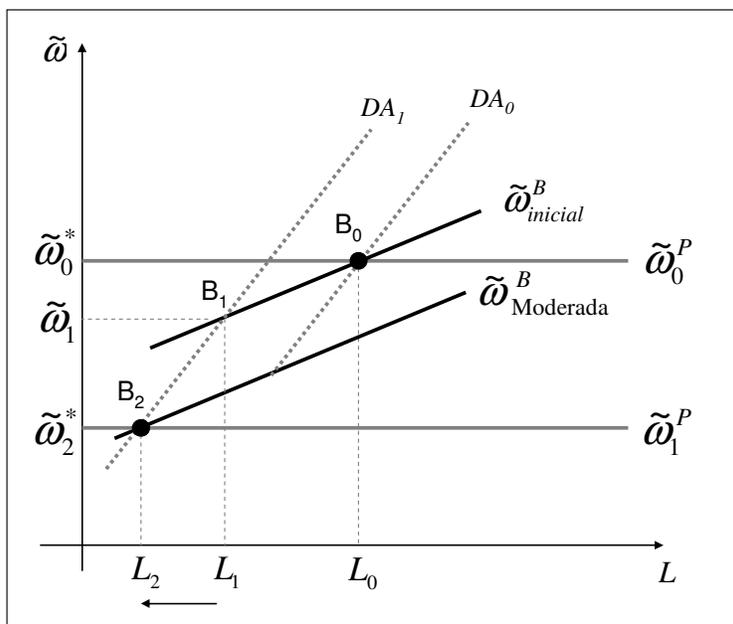
---

<sup>73</sup> Este argumento parece bastante semelhante aquele desenvolvido por Marglin e Bhaduri (1990) e explorado por Bowles e Boyer (1995) e Blecker (1998 e 2002), porém com uma roupagem diferente.

Gráfico II-8 Choque de demanda e emprego de equilíbrio, por tamanho da economia



Economia Pequena  
(a)



Economia Grande  
(b)

Fonte: Carlin e Soskice (2006, 2007 e 2009), Soskice (2008). Elaboração própria

Uma queda na demanda agregada (deslocamento das curvas  $DA_0$  para  $DA_1$ ), decorrente de um choque do setor externo da economia, acarretaria, inicialmente, uma queda no nível de emprego para o ponto ( $A_1$ ), no caso da economia pequena (gráfico II.8a) e para o ponto ( $B_1$ ), no caso da economia grande (gráfico II.8b). Nestes pontos o nível de salário real encontra-se abaixo do de equilíbrio. Porém, a consequência imediata seria uma pressão dos empregadores por menores salários, dado o menor poder de barganha dos sindicatos de trabalhadores. Uma vez que a redução salarial se efetivasse, tal fato ocasionaria, de acordo com as equações (28) e (29), uma desvalorização real da taxa de câmbio e uma redução de  $(\tilde{\omega}^P)$  para ambas economias.

Segundo Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009), a queda em  $(\tilde{\omega}^P)$  deverá ser compatível com a reação dos sindicatos à contração da demanda. Os autores argumentam que se os sindicatos optarem por fazer frente à menor demanda, reduzindo suas pretensões salariais, os resultados serão divergentes. A economia pequena conseguirá minimizar o impacto deletério sobre o nível de emprego de equilíbrio (ponto  $A_2$ ), ao passo que a economia grande o amplificará (ponto  $B_2$ ). De acordo com suas palavras:

Facing unemployment in the export sectors, unions then decide on wage restraint, thus shifting down the bargained real wage schedule to that labelled “restraint”. The final equilibria are at [B2] for the large economy (...) and at [A2] for the small economy (...). Thus wage restraint worsens unemployment in the large economy, but reduces it in the small economy (Soskice, 2006: 116).

Por fim, há que se considerar um elemento extremamente importante e inovador da análise, a saber, o impacto da expectativa de diminuição do *Welfare* sobre o desempenho econômico. A análise do impacto do *Welfare* sobre a economia pode ser visto como central para a VoC. Isto porque a existência e o formato do sistema de bem-estar se configuram como marcas distintivas dos diversos modelos de capitalismo. Ademais, avaliar a pertinência para a performance econômica deste sistema no marco das expectativas racionais permite que a abordagem permaneça no *mainstream* da economia, mesmo postulando resultados pouco aceitos pela profissão. Conforme Soskice:

Employees with specific skills can be expected to react with particular concern to the slowdown in growth, the rise in unemployment and the fear of welfare state reforms to unemployment benefits and to pensions. For workers with specific skills it will generally be harder to find appropriate re-employment if they lose their jobs (2006, 37).

Neste sentido, o autor sugere que:

...given serious concerns about unemployment and with governmental pressure for welfare state reform in unemployment benefits and pensions (in Japan equivalently ending “lifetime” employment), those with specific skills who remain employed – in fact the great majority – respond by building up savings. In economic terminology, savings results not from an interest rate incentive to substitute future for present consumption but from precautionary savings, and in response to actual recent cuts in state pensions entitlements life-cycle savings (Soskice, 2006: 38).

Como se pode observar, tal comportamento somente reforçaria o choque adverso de demanda agregada, configurando-se como mais um elemento a explicar a ocorrência de trajetórias divergentes de performance econômica. Juntamente com os distintos regimes de administração da demanda agregada, o tamanho de cada economia e o respectivo peso do setor externo, o *Welfare* e, no caso, a perspectiva de *retração* no mesmo, garante que na presença de choques exógenos a reação das economias será distinta devido à existência de complementaridades institucionais específicas de cada economia.

## **Considerações finais**

A discussão feita neste capítulo procurou explicitar o tipo de teoria macroeconômica subjacente à VoC. Mais precisamente, procurou-se evidenciar os vínculos existentes entre a teoria novo-keynesiana e a abordagem de Variedades de Capitalismo.

Inicialmente, buscou-se apresentar, de forma esquemática, as teorias sobre Banco Central Independente e Barganha Salarial, explicitando suas conexões para a explicação dos fenômenos da inflação e do desemprego. Em seguida procurou-se demonstrar de que forma a interação entre esses dois tipos de instituições é capaz de transformar jogos não-cooperativos e cooperativos e influenciar o desempenho econômico dos países. Por fim analisou-se a relação entre política monetária, barganha salarial,

Welfare state e sistema político, a partir de um arcabouço novo-keynesiano, baseado em teoria dos jogos, com o intuito de mostrar que a interação institucional promove alterações na performance econômica.

O exame da teoria novo-keynesiana permitiu perceber, por um lado, de que maneira a VoC analisa o impacto das interações entre domínios institucionais distintos sobre a performance econômica. Por outro lado, o uso desse instrumental de análise propiciou o surgimento de pelo menos duas questões importantes: i) o uso de expectativas racionais e da teoria dos jogos convencional; ii) a necessidade de separação entre múltiplos níveis de análise institucional.

No primeiro caso, o que se quer saber é se o critério de racionalidade adotado pela VoC, isto é, a racionalidade substantiva, é efetivamente compatível com uma apreciação sobre o papel das instituições na performance econômica. A hipótese deste trabalho é que não e que, na verdade, a racionalidade substantiva, consubstanciada no uso da teoria dos jogos convencional com expectativas racionais se configura como uma das maiores limitações não só da VoC, mas ao estudo do papel das instituições sobre a dinâmica econômica. No segundo, a questão central está associada à confusão analítica realizada pelos defensores da VoC entre, de um lado, organizações, como sindicatos de empresas e trabalhadores, e, de outro, instituições como a regra de política monetária.

Neste caso, há que se considerar o fato de que a realidade está sujeita a múltiplos níveis de análise, organizados segundo graus diferentes de estabilidade e permanência (Hollingsworth, 2000). Num primeiro nível encontram-se as normas e as convenções, *lato sensu*. No segundo nível estariam os arranjos institucionais como mercados, Estado, redes e associações, entre outros. Nos níveis subseqüentes podem ser identificados os setores institucionais (setores financeiros, educacional, de negócios etc.) e as organizações. Todos estes níveis da análise institucional se articulam para conferir sentido à relação entre complementaridade institucional e performance econômica. Porém, nos textos da VoC estes níveis aparecem misturados, sem uma diferenciação precisa, uma mediação analítica ou mesmo uma ressalva que permita a sua articulação. Nos próximos capítulos, essas e outras críticas, bem como algumas propostas para a solução dos problemas apontados serão tratadas em maior detalhe.

## **Capítulo III – Problemas e limitações da abordagem de Variedades de Capitalismo**

### **III.1 Introdução**

A abordagem de Variedades de Capitalismo, enquanto desdobramento e atualização do debate da economia política comparada, tem o mérito de realçar, não apenas o papel das instituições, mas, sobretudo, de dar relevo à sua atuação conjunta nos diversos domínios da vida econômica e social. Mais do que isso, a VoC, ao fazê-lo, acaba por refletir sobre um conjunto bastante amplo de fenômenos, o que lhe confere o caráter de uma verdadeira teoria do desenvolvimento sócio-econômico com potencial para explicar a diversidade de trajetórias das economias nacionais<sup>74</sup>.

Não obstante, a VoC parece apresentar uma série de dificuldades nos âmbitos metodológico e teórico-conceitual, bem como algumas omissões importantes. Como será possível perceber, tais fatos se configuram como limitações importantes ao estudo do desenvolvimento.

Portanto, enquanto nos capítulos anteriores procurou-se salientar alguns dos principais aspectos da abordagem de Variedades de Capitalismo, desde seus elementos teóricos constitutivos, até a maneira pela qual instituições específicas interagem e determinam os níveis de emprego e inflação, neste capítulo, o objetivo consiste em tecer considerações críticas a alguns destes elementos que são relevantes ao projeto de pesquisa da VoC.

O capítulo está dividido em quatro seções, além desta introdução, que discutem, respectivamente, os problemas relacionados à dualidade dos modelos de capitalismo, aos critérios de racionalidade, ao papel das instituições e à relação entre complementaridade e mudança institucional.

### **III.2 O problema da tipologia dual**

Uma das maiores limitações da VoC está relacionada ao excessivo esquematismo com que apreende a diversidade no capitalismo contemporâneo. Isto ocorre

---

<sup>74</sup> Uma utilização alternativa e bastante crítica sobre variedades de capitalismo pode ser encontrada em Coates (2005).

na medida em que define como matrizes institucionais representativas os modelos polares de economia liberal (ELM) e coordenada (EMC).

O primeiro problema está na forma de classificação das economias. Nos trabalhos da VoC, a distinção entre ELM e EMC é feita, em geral, com base na apropriação de supostas características das economias norte-americana e alemã, as quais se convertem em elementos constitutivos dos tipos ideais de capitalismo. Neste sentido, o que se faz, de fato, é tomar os casos exemplares de EUA e Alemanha como modelos de referência, de modo que a descrição da complementaridade institucional nos tipos ideais, nada mais é o do que o relato, parcial, de alguns elementos salientes ou mesmo caricaturais dos formatos institucionais daquelas economias. A passagem a seguir do livro de Amable (2005) captura bem este problema.

Les types considérés dans des approches dichotomiques sont d'habitude donnés à partir d'exemples nationaux spécifiques; les Etats-Unis sont un exemple presque parfait d'une ELM et l'Alemagne personifie l'ECM pour Hall e Soskice (2001) par exemple. La construction théorique des archetypes s'appuie généralement, sur la théorie, sur l'inference d'études de cas spécifiques et sur des comparaisons internationales; les catégories théoriques portent toujours les marques des exemples spécifiques à partir desquelles ont été construites (Amable, 2005 : 107-108).

Entretanto, é importante notar que a classificação de economias do tipo “A”, “B” ou “C” é uma questão empírica e não pode ser postulada *a priori*. Além disso, o processo de classificação depende de instrumental rigoroso que, em primeiro lugar, estabeleça os critérios de comparação como, por exemplo, o grau de centralização da barganha salarial (questão afluada no capítulo II), o tipo de sistema de treinamento e a forma da governança corporativa. Somente a partir da definição de um instrumental de análise comparável é que se pode proceder de forma adequada ao agrupamento das economias e, de preferência, através do uso de técnicas de análise multivariada ou outro tipo de metodologia quantitativa de classificação<sup>75</sup>.

O segundo problema é que nem mesmo as supostas características atribuídas às economias representativas dos tipos ideais correspondem efetivamente à realidade destes

---

<sup>75</sup> Para um contraste veja Amable e Petit (1999), Amable (2005) e Boyer (2004), em que os autores utilizam desde modelos de painel, com efeitos fixos e aleatórios, técnicas de análise multivariada e análise booleana, respectivamente, para classificar os tipos de capitalismo e o impacto da complementaridade na performance econômica.

países. Um exemplo interessante vem da economia norte-americana.

Em um artigo recente e bastante provocativo, intitulado “*What is the American model really about*”, publicado no “*Industrial and Corporate Change*”, James K. Galbraith questiona a percepção atual sobre a organização da economia e sociedade americanas. Para ele a idéia de que nos EUA vigore um modelo liberal de mercado não passa de um mito.

Segundo Galbraith:

High employment in America stems not from flexible wages, but from institutions that foster high effective demand, especially in health care, higher education, housing, and the spending of retirees. These institutions combine public and private revenue sources so as to establish soft budget constraints; the net effect is to displace deficit spending from the public to the private sector—a Keynesian Devolution that in the late 1990s drove demand to full employment levels even though public deficits disappeared. (2007: 1)

Neste sentido, parece haver evidências de que pouco do recente desempenho econômico dos EUA está relacionado a qualquer característica estilizada do modelo liberal de economia.

O terceiro problema da tipologia dualista da VoC é uma decorrência do primeiro, e diz respeito à hipótese explícita de que as ELM e EMC são modelos estáveis de capitalismo. Neste caso, as economias que não se encaixam nos tipos ideais, isto é, os casos híbridos, são considerados instáveis e tendem, ao longo do tempo, a convergir para um ou outro modelo (Hall e Soskice, 2001).

Segundo Amable (2005) os problemas que decorrem da adoção de um modelo dual são bastante significativos, pois:

Comme dans la contribution de Michel Albert (1991), la classification binaire de Hall e Soskice (2001) entre économies libérales de marché et économies coordonnées de marché laisse un certain nombre de cas nationaux dans une position ambiguë, puisque ces pays ne s'appuient pas nettement sur des principes de coordination de marché, ni possèdent des groupes d'intérêt forts et organisés sur lesquels la coordination hors marché pourrait être fondée. La France et l'Italie constituent de tels cas intermédiaires (Amable, 2005: 107).

Além disso, o autor observa ainda que existe uma dificuldade fundamental nas análises binárias, tal que:

...en traitant un grand nombre de pays comme de cas intermédiaires, et donc, imparfaits on peut négligier un regroupement plus complexe. Les cas intermédiaires de la dichotomie peuvent appartenir à d'autres catégories que l'analyse initiale ignore, ce qui suggère que certains aspects importants de la différenciation des pays ont été négligés par l'analyse binaire (Amable, 2005 : 108)

Assim, a tipologia dualista da VoC limita as possibilidades de interpretação do que ocorre no capitalismo contemporâneo (Kesting e Nielsen, 2008) - crítica que, se pertinente para o estudo das economias desenvolvidas, torna-se ainda mais relevante se houver a pretensão de estender esse instrumental para todo e qualquer tipo de economia, tal como sugerem Hall e Soskice (2001)<sup>76</sup>.

### III.3 O critério de racionalidade

O tipo de racionalidade atribuída aos agentes consiste em um dos problemas centrais em todos os campos das ciências sociais aplicadas. De um modo geral o debate se situa entre dois extremos, em que ora a racionalidade aparece como variável subordinada a algum tipo de estrutura, institucional ou de outra natureza, ora emerge como elemento determinante daquela estrutura<sup>77</sup>. Ademais, para além desta polémica em torno da relação de causalidade, há que se considerar os diversos tipos de racionalidade, que vão desde a racionalidade substantiva, em que os agentes não só são motivados por interesses, mas buscam maximizá-los, até um tipo de racionalidade determinada estritamente pela cultura, em que os hábitos e tradições praticamente suprimem os processos deliberativos.

A abordagem de Variedades de Capitalismo parece optar por um certo ecletismo entre estas posições polares. No entanto, a opção por um caminho “intermediário”, embora interessante, não deixa de apresentar algumas incongruências e fissuras.

Em seus escritos sobre performance econômica *stricto sensu*, os agentes parecem dotados de um tipo de racionalidade substantiva. Em uma passagem emblemática

---

<sup>76</sup> Em uma nota na introdução do livro de 2001, os autores afirmam que “[w]e concentrate here on economies at relatively high levels of development because we know them best and think the framework applies well to many problems there. However the basic approach should also have relevance for understanding developing economies as well”. (Hall e Soskice, 2001: 2).

<sup>77</sup> Esta questão será aprofundada no próximo capítulo.

do principal texto metodológico desta abordagem, Hall e Soskice afirmam que: “*This varieties of capitalism approach to the political economy is actor-centered, which is to say we see the political economy as a terrain populated by multiple actors, each of whom seeks to advance his interests in a rational way in strategic interaction with others*” (2001: 6). A simples menção ao fato de que os agentes são movidos, racionalmente, por seus interesses não assegura, em princípio, a adoção de racionalidade substantiva. Porém, alguns indícios parecem levar a esta conclusão.

Em um texto recente, Iversen e Soskice, dois importantes autores da abordagem de Variedades de Capitalismo, afirmaram que as mudanças ocorridas no *mainstream economics* dos últimos dez anos trouxeram, novamente, para o centro do debate a importância do papel das instituições e das políticas governamentais para o crescimento de longo prazo. Porém, esta constatação veio acompanhada da assertiva de que não haveria incompatibilidade entre o uso de modelos de expectativas racionais e este papel. Mais especificamente, os autores afirmaram que:

[T]he inability of governments to affect the real economy beyond the short run is an implication not of rational expectations but of the assumptions that markets are perfectly competitive. When there are rigidities in price and wage setting, or when wages are collectively bargained, rational expectations are perfectly compatible with macroeconomic policies affecting production and employment (Iversen e Soskice, 2006: 427).

Ao que tudo indica, tal opção metodológica se impõe, sobretudo, devido à necessidade de estabelecer os nexos adequados entre os aspectos microeconômicos e macroeconômicos que a VoC pretende analisar. Após localizar a firma no centro da análise, Hall e Soskice, por exemplo, afirmam que através da utilização de “*game-theoretical perspectives on the firm (...), [they] attempt to connect the new microeconomics to important issues in macroeconomics*”<sup>78</sup> (2001: 5).

Esta noção de racionalidade deve ser ajustável à hipótese de que a estrutura institucional importa para o comportamento dos agentes. De fato, Hall e Soskice parecem concordar quanto ao papel conferido comumente às instituições pela economia política

---

<sup>78</sup> A simples menção ao uso da teoria dos jogos também não implica a adoção de racionalidade substantiva, pois nos jogos evolucionários, os agentes são dotados de racionalidade limitada. Porém, como se pôde observar no capítulo anterior, parte dos trabalhos da VoC utiliza modelos de teoria dos jogos bastante tradicionais.

comparada.

Em alguns momentos, as instituições aparecem como “*socializing agencies that instill a particular set of norms or attitudes in those who operate with them*” (2001: 5). Em outros, os autores afirmam que seus efeitos decorrem do “*power it confers on particular actors through the formal sanctions that hierarchy supplies or the resources an institution provides for mobilization*”(Idem). Mas talvez, o que mais caracterize a VoC, nesta questão, seja a definição das instituições como “*a matrix of sanctions and incentives to which the relevant actors respond such that behavior can be predicted more or less automatically from the presence of specific institutions*” (Idem).

Portanto, a abordagem de Variedades de Capitalismo parece propor uma forma particular de articulação entre estrutura institucional e ação racional em que, embora os agentes se constituam como racionais, no sentido substantivo deste termo, isto é, maximizem alguma função de utilidade, sua ação é condicionada pela matriz institucional que os circunscreve.

Esta interpretação de instituições como restrições foi, mesmo, reforçada no artigo de Hall e Thelen, no qual os autores procuram defender algumas das principais proposições da VoC, quando afirmam que, “*as a firm-centric and broadly rationalist approach, it conceptualizes the political economy as a terrain peopled with entrepreneurial actors seeking to advance their interests as they construe them, constrained by the existing rules and institutions but also looking for ways to make institutions work for them.*” (2009: 10).

As evidências de que a VoC adota um critério de racionalidade substantiva parecem ainda mais robustas quando se tem em mente a discussão apresentada no capítulo anterior sobre a relação entre barganha salarial e Banco Central Independente.

Como se pôde constatar naquele capítulo, no artigo preparado para o livro “*Varieties of Capitalism*” de Hall e Soskice (2001), Franzese (2001) procurou integrar o processo de determinação dos preços, tal como entendido pela abordagem dos bancos centrais independentes, com aquela que o analisa através da barganha salarial. Segundo o autor, estas duas abordagens para o problema da inflação têm em comum, por um lado, a idéia de que o formato institucional afeta a taxa de inflação e, por outro, que os agentes

possuem racionalidade substantiva.

Retomemos, rapidamente, o argumento de Franzese. Primeiro, o autor informa que, de acordo com a abordagem dos Bancos Centrais Independentes, a política monetária expansionista não é capaz de afetar o lado real das economias. Isto porque “*in rational-expectations equilibrium, monetary authorities cannot systematically surprise bargainers, so real wages (prices) and thus employment (output) are unaffected on average while inflation is higher*” (2001: 106, grifo nosso). Porém, se, ao contrário, “*monetary authority could credibly promise to refrain from inflationary policy, bargainers could set lower wages (prices) without fear so that, again, real wages (prices) and so employment (output) would be unaffected on average, while inflation could be lower than without credible commitment*” (Idem).

Em seguida, o autor mostra que nos modelos de barganha salarial, “*unions derive utility from the real consumption value of their wages (...) and from employment prospects (...)*” (Franzese, 2001: 112). É importante notar que os modelos de barganha salarial adotam, igualmente a hipótese de que tanto trabalhadores como empresas são dotados de expectativas racionais.

Ao combinar estas duas abordagens o autor alcança o resultado, reportado anteriormente, de que a política monetária pode afetar tanto o lado real quanto monetário da economia. Sua conclusão é que:

[T]he institutions of monetary policy-making and wage/price bargaining interact, with each other and with the sectoral composition of the bargainers, in macroeconomy regulation. Specifically central-bank independence, coordinated wage/price-bargaining, dominant traded sectors, and dominant public sectors are generally substitutes in producing low inflation and complements in producing low unemployment. More broadly, the incentives facing politico-economic actors are determined by multiple interactions among a set of institutions and structures of their environment” (Franzese, 2001: 105).

O objetivo de Franzese era, obviamente, mostrar a complementaridade institucional no processo de determinação dos preços e do emprego. Porém, ao fazê-lo o autor se valeu de dois modelos em que a racionalidade dos agentes é substantiva.

Algumas questões emergem do uso desses modelos para a demonstração dos impactos da complementaridade institucional sobre a economia. Em primeiro lugar, em que

medida a adoção de um conceito de racionalidade substantiva auxilia no entendimento da influência que as instituições exercem sobre o comportamento dos agentes? Segundo, o mesmo impacto não seria obtido com um critério menos restritivo e mais realista?

Antes de prosseguir, é importante salientar que esta avaliação do critério de racionalidade adotado pela VoC não é, obviamente, isenta de contestação. Para autores como Matthew Allen, por exemplo, a hipótese de que os comportamentos dos agentes sejam de algum modo condicionados pelas instituições faz com que a VoC se converta em uma abordagem “estruturalista”.

Para este autor, embora a discussão sobre racionalidade seja bastante comedida nos textos da VoC,

it is clear from analysis of writers that adhere to the varieties of capitalism framework that, like transaction cost economists, they tend to assume that, ab initio, actors have bounded rationality. This assumption stems, in part, from an assumption within the varieties of capitalism framework that information is not ‘costlessly’ available (Allen, 2004: 92).

Para o autor, a racionalidade limitada pode ser classificada em três grupos: *“rationality bounded by an inability to access pertinent, but existing information; by the lack of complete information; and by cognitive inability of actors to make the correct decision based on complete information that is readily available”* (Allen, 2004: p. 92).

A hipótese de Allen é que a dependência das instituições para solucionar problemas de coordenação entre os agentes se configura como uma situação de informação incompleta. Neste caso, ainda que os agentes sejam maximizadores, sua racionalidade seria limitada.

No entanto, esta avaliação parece parcial. Isto porque, embora a existência ou não de informações completas possa limitar a racionalidade, tal limitação depende da magnitude do problema informacional e da maneira como se supõe que os agentes reajam a esse problema. Em outras palavras, se a ausência de informações estiver relacionada, por exemplo, à noção de incerteza fundamental e, por conta disso, os agentes adotarem mecanismos deliberativos que não envolvam maximização, então haverá racionalidade limitada. Ademais, a noção de racionalidade limitada implica que, mesmo quando haja informação, os agentes podem não ser capazes de processá-la. Assim, se não houver

incerteza fundamental e os agentes não apresentarem limitações computacionais, o mecanismo de escolha será convertido à maximização com restrições, o que remete o critério de racionalidade, novamente, à sua interpretação substantiva. Por isso, a racionalidade limitada não deve ser entendida apenas a partir da insuficiência informacional do ambiente que circunscreve os agentes, mas também em função dos seus respectivos processos mentais, isto é, como lidam com a restrição informacional. Neste sentido, o critério de racionalidade adotado pela VoC se assemelha ao de uma interpretação substantiva<sup>79</sup>.

Ao que tudo indica, parece existir um problema de coerência interna na VoC, pois para que os agentes sejam maximizadores e possuam expectativas racionais, suas preferências precisam ser exógenas às instituições. Ora, condicionar o comportamento dos agentes à existência de uma certa matriz institucional deveria significar que esta é capaz de influir tanto na percepção de mundo quanto nos objetivos a serem perseguidos ou, em outras palavras, que as preferências dos agentes são, de algum modo, endógenas às instituições vigentes.

Em resumo, parece haver um conflito entre o critério de racionalidade adotado pela VoC e a sua hipótese sobre a relação entre as instituições e os processos decisórios que, em última instância condicionarão a performance, tanto em nível micro quanto no plano macroeconômico<sup>80</sup>.

### **III.4 Instituições: restrições ou recursos?**

A importância que as instituições assumem na abordagem de Variedades de Capitalismo estabelece, de imediato, a necessidade de uma posição clara acerca de sua definição e seu papel na dinâmica econômica, assim como dos elementos que permitem ou mesmo impulsionam a mudança institucional ao longo do tempo.

---

<sup>79</sup> Segundo Lavoie, não se pode confundir maximização com restrições e racionalidade limitada. Isto porque, “[b]ounded rationality focuses on the fact that there are other constraints on the agent taking decisions besides the external ones. These are the constraints on the capabilities of the agent in processing information. These are internal constraints which are not taken into consideration by neoclassical theory. Thus whether available information, is complete or not, in all but the simplest of problems, is accessory” (1992: 51).

<sup>80</sup> Repare que mesmo quando os agentes possuem expectativas adaptativas, isso não implica qualquer tipo de incompatibilidade com a racionalidade substantiva. Pode até ser compatível com outras formas de racionalidade, mas não é incompatível com a anterior. Mais do que isso, o fato é que quando os teóricos da VoC utilizam expectativas adaptativas, o fazem pensando que os agentes são racionais, no sentido substantivo do termo.

Do ponto de vista conceitual, as instituições aparecem como um conjunto de regras formais ou informais que os atores geralmente seguem, seja por razões normativas, cognitivas ou materiais. Neste sentido, os mercados, os sistemas legais e as hierarquias (dentro das empresas) se configuram como instâncias capazes de solucionar problemas de coordenação na medida em que incitam certos padrões de comportamento, decorrentes, respectivamente, da competição, do estabelecimento de contratos formais e relativamente completos (do ponto de vista do conteúdo informacional) ou ainda, do estabelecimento de regras de comportamento determinadas pela autoridade.

A noção de instituição como prática regular é reforçada nos textos mais importantes da VoC. Em uma resposta aos críticos, Hall e Thelen, por exemplo, definem as instituições como:

sets of regularized practices with a rule-like quality in the sense that the actors expect the practices to be observed, and which in some sense but not all cases are supported by formal sanctions. They can range from regulations backed by force of law or organizational procedures (...), to more informal practices that have a conventional character (2009: 9, grifo nosso).

Em todos estes casos as instituições atuam como redutoras de incerteza, pois aumentam a troca de informações, ampliam a capacidade de monitoramento do comportamento dos demais agentes, assim como promovem sanções àqueles que não cumprem as regras (*enforcement of agreements*)<sup>81</sup>. Neste sentido se configuram como elementos que permitem aos agentes coordenarem suas ações em estratégias de equilíbrio, isto é, que oferecem altos retornos aos agentes envolvidos, ainda que não sejam Pareto-eficientes<sup>82</sup>.

Hall e Soskice acrescentam, porém, a existência de um outro tipo de instituição, pouco tratada na literatura convencional sobre o tema e que tem importância fundamental, sobretudo nas economias onde a interação estratégica é mais importante que os mercados e/ou as hierarquias como mecanismo de solução de problemas de coordenação. Os autores

---

<sup>81</sup> É importante notar que Allen (2004) identifica neste tipo de definição a utilização, implícita, do conceito de oportunismo da abordagem de custos de transação. Para ele isto seria mais um indício da hipótese de racionalidade limitada usada pela VoC. Entretanto, esta assertiva parece equivocada, pois em Williamson, *bounded rationality* e *opportunism* são duas hipóteses comportamentais separadas.

<sup>82</sup> Um resultado é dito Pareto-eficiente quando for impossível, por qualquer meio, melhorar a situação de um agente sem piorar a de algum outro.

se referem às instituições que ampliam a esfera deliberativa. Um exemplo claro disto são os espaços coletivos, relacionados a associações de interesse (classista ou técnica), cuja relevância reside em estimular o debate entre os agentes e, através dele, alcançar algum tipo de acordo sobre os temas que dificultam a coordenação.

Este tipo de instituição cumpre um papel importante para o aumento das relações de confiança, ao explicitar interesses e compartilhar informações, assim como criar um entendimento comum para os problemas. Na linguagem da teoria dos jogos,

when multiple equilibria are available, however coordination on one (...) can be greatly facilitated by the presence of a thicker common knowledge, one that extends beyond the basic situation to a knowledge of the other players sufficiently intimate to provide confidence that each will coordinate on a specific equilibrium (...). Deliberation can substantially thicken the common knowledge of the group (Hall e Soskice, 2001: 11, grifo nosso).

Todas as instituições supracitadas condicionam e, ao mesmo tempo, são operadas pelas organizações que assumem um papel central na dinâmica econômica, especialmente as firmas. Ainda que não haja na VoC um tratamento extensivo sobre o conceito de “organizações”, estas podem ser compreendidas como entidades duráveis, com membros formalmente reconhecidos, cujas regras contribuem para as instituições.

Embora a existência de regras formais seja condição necessária para a obtenção da coordenação, ela não é suficiente. Outro elemento que permite um equilíbrio, em uma situação de jogos com equilíbrios múltiplos, é a presença de regras informais e conhecimentos compartilhados sobre o padrão de comportamento dos demais agentes. É isto que viabiliza um resultado coordenado.

Esta assertiva traz para o primeiro plano da análise o papel da cultura, das convenções e da história na determinação de soluções coordenadas. De acordo com Hall e Soskice (2001), a cultura pode ser definida como o conjunto de conhecimentos compartilhados ou estratégias de ação disponíveis, oriundos da experiência em situações específicas. Por esse motivo, a cultura depende da história sob duplo aspecto. Por um lado, está associada ao conjunto de ações que deu origem às instituições formais e seus procedimentos de operação. Por outro, vincula-se à repetição de experiências históricas que criam expectativas comuns entre os agentes, de tal sorte que as instituições relevantes que

garantem a coordenação precisam ser reafirmadas periodicamente.

Para Hall e Thelen, a combinação entre estruturas formais e informais no estabelecimento de práticas de comportamento, associada a um critério de racionalidade instrumental<sup>83</sup> implica que as instituições sejam entendidas não somente como restrições, mas também como recursos disponíveis que os agentes utilizam para alcançarem seus fins. Prevaleceria aqui a lógica da adequação (*logic of appropriateness*) na qual as instituições podem influenciar as ações “*because they are seen as appropriate to the endeavour at hand from the perspective of a particular cultural worldview*” (Hall e Thelen, 2009: 10). Além disso, as instituições não se configurariam apenas como meros contextos, mas também como alvos do processo decisório.

Todavia, embora elementos como cultura e ideologia apareçam de forma retórica nos textos da VoC, Dore constata que:

El evidente intento de los autores de formular sus generalizaciones dentro de los términos de la ‘interacción estratégica’ de la teoría de los juegos tiende a concentrar la atención en la autointeresada racionalidad de las opciones elegidas, a costa de motivaciones de outro tipo, como la lealtad, el sentido de responsabilidad, la amistad. En la práctica el ‘concepto de cultura como un conjunto de conocimientos compartidos’ (...) no ha sido aplicado en el análisis (2006: 606).

Esta crítica é reforçada ainda pelo argumento de Kesting e Nielsen (2008) de que a racionalidade estratégica da teoria dos jogos não seria estritamente compatível com a lógica da adequação na formatação do comportamento dos agentes e das escolhas institucionais.

Assim, o conceito de instituição adotado pela VoC parece inadequado ao estudo proposto pela abordagem, seja pela maneira como é definido formalmente, em alguns momentos, seja pela forma como é utilizado em outros. Ademais, sua compatibilidade com o critério de racionalidade aventado pela abordagem parece muito difícil.

---

<sup>83</sup> A racionalidade instrumental está relacionada à adequação entre meios e fins, de sorte que o que importa na tomada de decisão é o alcance e a maximização de determinado objetivo.

## III.5 Complementaridade e mudança institucional

### III.5.1 A noção de complementaridade

A ocorrência de modelos de capitalismo que sobrevivem ao longo do tempo e a choques exógenos está estritamente associada à existência de complementaridade entre as instituições pertencentes a domínios distintos da estrutura institucional. Como se afirmou anteriormente, duas instituições são complementares se a presença (ou eficiência) de uma aumenta os retornos (ou a eficiência) da outra<sup>84</sup>.

Esta complementaridade se afigura como uma fonte de inércia e confere maior estabilidade a esta estrutura. É por este motivo que a VoC aponta para o fato de que as instituições de uma nação são *path-dependant*<sup>85</sup>.

Portanto, a comparação entre “capitalismos” precisa levar em conta o fato de que a existência de um tipo particular de instituição, em uma determinada esfera, propicia o desenvolvimento de um tipo específico de instituição em outra esfera. O corolário desta assertiva é que há uma baixíssima probabilidade de que as instituições vigentes em cada nação sejam distribuídas de forma aleatória e que se alterem de forma brusca.

Neste sentido, os modelos de capitalismo nada mais são do que decorrência destas complementaridades, em que a matriz institucional resultante condiciona as decisões e o comportamento dos agentes econômicos, suas formas de interação e de reação a choques externos.

### III.5.2 O problema da mudança institucional

A noção de complementaridade garante, como já se disse, a existência de uma forte inércia institucional, conferindo, assim, um peso significativo à história e à estrutura pretérita na trajetória de desenvolvimento<sup>86</sup>. Porém, os desdobramentos desta formulação introduzem um problema de difícil tratamento nos marcos desta abordagem: a mudança

---

<sup>84</sup> Veja a este respeito: Boyer (2005) e Aoki, M. (2001)

<sup>85</sup> A relação entre *path-dependance* e inércia institucional foi tratada originalmente por North (1990). Naquele trabalho o autor mostra que a existência de retornos crescentes e externalidades da matriz institucional condicionam a evolução das instituições ao longo do tempo.

<sup>86</sup> Um debate extremamente importante sobre a noção de complementaridade pode ser encontrado em Crouch et al. (2005).

institucional.

Embora um dos principais objetivos da VoC seja demonstrar teórica e empiricamente a baixa probabilidade de convergência institucional entre nações, isto é, a divergência como regra, os proponentes da abordagem não obliteram a importância de o esquema analítico ter que garantir que as mudanças institucionais sejam possíveis. Todavia, o fazem de uma maneira bastante específica, na qual a mudança decorre, fundamentalmente, das diversas formas de adaptação dos agentes a choques exógenos. Numa eloqüente passagem de seu texto, Hall e Soskice são absolutamente claros a este respeito ao afirmarem que compreendem as economias políticas como:

systems that often experience external shocks emanating from a world economy in which technologies, products and tastes change continuously. These shocks will often unsettle the equilibria on which economic actors have been coordinating and challenge the existing practices of firms (2001: p. 62-63, o grifo nosso).

Além disso, os autores acreditam que as firmas respondem a estes choques externos através de esforços para modificar suas práticas correntes com o intuito de manter suas vantagens competitivas, sobretudo aquelas decorrentes da estrutura institucional vigente, de modo que:

In its course, firms and individuals will modify their relational investments, seeking new competencies that entail new relations with other firms or employees.

To do so, they will call on the existing institutional structures supporting coordination in the economy, including those that allow for deliberation and the making of credible commitments (...) If coordination entails strategic interaction, however, more than institutional support is required to establish it. As we have noted, this sort of coordination also depends on the presence of a common knowledge set of beliefs that reflect relatively complete understandings of the role and interests of the participants in the arrangements, as well as some confidence and trustworthiness of the relevant institutions (Hall e Soskice, 2001: 63).

No entanto, uma abordagem que privilegia o papel das instituições precisa assegurar que as mudanças institucionais sejam não só decorrência de choques exógenos, mas também oriundas de movimentos endógenos.

Esta característica da abordagem foi identificada por diversos autores, como

Amable (2000 e 2005), Boyer (2005), Crouch *et al* (2005), Deeg (2005), Deeg e Jackson (2007), Jackson e Deeg (2006) e Kang (2006), como um de seus maiores obstáculos. De acordo com Kesting e Nielsen (2008), a estrutura teórica, ao enfatizar a funcionalidade e a rigidez, tem inúmeras dificuldades para explicar a mudança, sobretudo, as radicais, o que decorreria, principalmente, das limitações da abordagem microeconômica que norteia a VoC. Este fato, aliás, faria com que “*change comes only through exogenous pressures*” (Jackson e Deeg, 2006 Apud Kesting e Nilsen, 2008: 30).

Os proponentes da abordagem admitiram esta fragilidade e a restrição que a mesma impõe ao estudo comparado das economias políticas. Esse reconhecimento aparece, por exemplo, no texto de Hall e Thelen, quando os autores afirmam que

[t]here is no doubt that developments in international political economy are important stimuli for contemporary institutional change in the developed world (...).As others have noted, however, many institutional changes in the political economies (...) have been inspired by unanticipated effects flowing from existing institutions.

In short, the history of change in the European political economies should not be written as if it were entirely a series of responses to external shocks. The challenge facing analysts is to see it as a process partly endogenous to the character of the institutions developed in each nation and driven by the unintended consequences that flow from those institutions (2009: 15-16).

Este fato promoveu, mesmo, uma tentativa de resposta. Para tanto, Hall e Thelen procuraram identificar três caminhos possíveis para a mudança institucional. O primeiro corresponde àquilo que os autores chamam de “Reforma”, em que a mudança institucional é resultado da ação ou do reconhecimento por parte do governo diante de modificações na coalizão política que dá suporte às instituições vigentes. Neste caso, fica explícita a dimensão política e conflitiva dos processos de transformação, relativamente ausentes nos textos originais da VoC.

A indicação desta possibilidade é certamente um avanço em relação aos trabalhos anteriores, porém não há qualquer menção sobre os elementos que motivam as transformações na coalizão política que sustenta a estrutura institucional. Tampouco se explicita de que maneira o condicionamento dos processos decisórios pelas instituições vigentes é capaz de promover tal mudança. O conflito entre racionalidade substantiva e

circunscrição do processo deliberativo pela matriz institucional não desaparece<sup>87</sup>.

O segundo caminho possível para a ocorrência de mudança institucional diz respeito àquilo que os autores denominaram de “Defecção”. Por esta expressão procuraram identificar os movimentos de saída de acordos cooperativos anteriores realizados entre grupos de interesses. Porém, a argumentação dos autores se vale apenas de um exemplo, em que as duas principais associações de interesses do setor metal-mecânico alemão romperam com o padrão pretérito de barganha salarial devido à pressão da concorrência internacional. Novamente, o que parece é que a mudança é operada pelas instituições vigentes, mas motivada por fatores externos a ela.

Por fim, a terceira maneira pela qual os autores enxergam a mudança institucional refere-se à noção de “Reinterpretação”. A expressão é auspiciosa, pois, de imediato, abre caminho para modificações endógenas. De fato, em sua apresentação Hall e Thelen a definem de maneira bastante promissora.

In these instances, the actors associated with an institution gradually change their interpretation of its rules, and thus its practices, without defecting from or dismantling the formal institution itself. In some cases, this occurs when the courts reinterpret a legal or regulatory regime. In others, it involves the gradual acceptance of practices that would not formerly have been seen as congruent with the formal institution” (2009: 19).

No entanto, ao desenvolver o conceito, os autores sofrem uma nova recaída. Ao remeterem a questão para exemplos de mudanças na barganha salarial acabam por apontar, dentre os principais determinantes deste movimento de reinterpretação, as modificações no ambiente externo às instituições, em especial as pressões competitivas. Neste sentido, “[p]rocesses such as these [reinterpretation] (...) act as shock absorbers in the face of new economic developments, bringing an elasticity to the institutions of the political economy (...)”. (Hall e Thelen, 2009: 20). Aqui, o pecado parece ser de dupla natureza. Primeiro, enfatizar o papel apenas das instituições formais. O segundo, retirar a ênfase na mudança endógena.

Assim, a tentativa de integrar a mudança institucional endógena ao arcabouço da abordagem de Variedades de Capitalismo parece ter originado tão somente o

---

<sup>87</sup> Se as preferências fossem totalmente exógenas seria possível compreender a mudança nos interesses. Mas isso levaria ao abandono da importância da matriz institucional.

detalhamento de mecanismos de adaptação aos choques exógenos a partir das instituições vigentes. Isto decorre do fato de que tal movimento requer um conceito de racionalidade e de instituição muito menos restrito do que aquele empregado pela VoC e que garanta um papel interpretativo para as instituições, sobretudo as informais, na determinação da racionalidade dos agentes.

Uma abordagem que privilegie a dimensão interpretativa das instituições<sup>88</sup>, em geral, mas, principalmente, das convenções, permitirá que os movimentos de mudança institucional não estejam estritamente vinculados a choques exógenos. O próprio processo de formação da intersubjetividade dos agentes, na interação cotidiana, é capaz de produzir novas interpretações e instituições. Não obstante, a compreensão precisa desta questão somente será possível após uma discussão mais ampla sobre o conceito de instituição, o que só acontecerá no capítulo 4, quando voltaremos a esta questão.

### **III.5.4 Conflito, política e mudança institucional**

A dificuldade em tratar a mudança institucional não decorre apenas das concepções inadequadas de racionalidade e de instituição adotados pela VoC. Na verdade, dois outros elementos que podem estar estritamente associados às transformações institucionais foram, senão esquecidos, ao menos abordados com displicência, a saber, o papel do conflito nos processos de interação e a noção de poder político na constituição dos arranjos institucionais, sobretudo, quando se tem em mente instituições que atuam em âmbito nacional<sup>89</sup>.

Na avaliação de Howell, para a VoC *“the capitalist economies, and the social relations that undergrid them, are fundamentally non-conflictual, such that the interests of different actors can be efficiently coordinated for long periods by institutions...”* (Howell, 2003 *apud* Kesting e Nielsen, 2008: 29). Três implicações emergem da ausência de conflito:

- i) apreensão limitada do fenômeno político;
- ii) condicionamento do papel do Estado aos interesses do setor empresarial de

---

<sup>88</sup> Esta questão será aprofundada nos próximos capítulos.

<sup>89</sup> Para uma discussão a este respeito veja: Kang (2006) e Schmidt (2007).

forma direta;

iii) minimização do papel dos grupos de interesses dos trabalhadores na dinâmica institucional.

Neste caso, a abordagem parece deslizar para uma espécie de funcionalismo institucional, em que a transição de um equilíbrio institucional para outro se faz através da renovação ou restabelecimento dos mecanismos de coordenação, nos quais os momentos de crise e de conflito parecem não fazer parte, ou pelo menos se afiguram como questões de pouca importância, dos processos de transformação institucional.

A ausência de um lugar específico para o conflito e para a política em uma abordagem que pretende analisar a diversidade das formas de operação do capitalismo em nível nacional restringe de forma significativa a sua capacidade de compreender os movimentos de mudança institucional, sejam eles promovidos por choques exógenos, sejam eles oriundos da própria estrutura institucional.

## **Considerações finais**

Este capítulo teve como objetivo explicitar os principais pontos de tensão, do ponto de vista teórico-metodológico, da abordagem de Variedades de Capitalismo, bem como suas principais limitações e omissões, fatos que, a nosso ver comprometem a capacidade explicativa da VoC sobre o fenômeno do desenvolvimento e que requerem, senão o abandono de suas proposições mais gerais, como a importância das instituições e o impacto da complementaridade institucional sobre o desempenho econômico, certamente a mobilização de nova abordagem para lidar com o papel das instituições na performance econômica.

Dentre as principais questões abordadas como o problema da dualidade da classificação, duas mereceram atenção especial: a adoção de um critério de racionalidade substantiva para a análise do papel das instituições; a ausência ou negligência do papel do conflito de interesses e da política no esquema analítico. Ambas tem como consequência limitar a capacidade de explicar a mudança institucional endógena nas diversas modalidades de capitalismo.

Nos capítulos seguintes, procuraremos não só oferecer uma acepção distinta para as instituições e sua relação com o critério de racionalidade limitada, mas também procuraremos incorporar a noção de conflito e de poder na reflexão sobre complementaridade e mudança institucional.

## **Capítulo IV – Instituições e convenções: para além da teoria dos jogos e dos custos de transação**

### **IV.1 Introdução**

Um dos maiores problemas da abordagem de Variedades de Capitalismo reside justamente no conceito de instituição que permeia todo o esquema analítico. No capítulo 1, pôde-se constatar que, segundo esta abordagem, não só as instituições influenciam o comportamento dos agentes, mas que o fazem por meio de uma forte complementaridade institucional. Por este motivo, os processos de interação entre os agentes de uma nação se assemelham entre os diversos domínios da vida social e econômica.

No entanto, a maneira pela qual a VoC define e utiliza as instituições em seus estudos cria enormes dificuldades para a compreensão do papel que as mesmas possuem sobre a performance econômica. Primeiro porque o critério de racionalidade adotado, pelo menos em grande parte dos trabalhos, entra em choque com sua formulação do conceito de instituição. Segundo porque, tal como definida a noção de complementaridade, esta se presta muito mais ao estudo da permanência da estrutura institucional e dos padrões de desenvolvimento associados a ela, do que aos movimentos de mudança comuns a todo e qualquer processo de desenvolvimento.

A insuficiência da abordagem nesta questão parece derivar fundamentalmente da noção de racionalidade substantiva adotada e da impossibilidade de se derivar a partir dela um conceito de instituição capaz de lidar tanto com a estabilidade quanto com a mudança institucional.

Neste sentido, procuraremos mostrar neste capítulo<sup>90</sup> um conceito distinto de instituição, associado às noções de racionalidade limitada, incerteza e interpretação, que, em última instância, tornará o conceito de complementaridade institucional compatível com a permanência de certos padrões de interação entre os agentes, assim como com sua transformação.

---

<sup>90</sup> Este capítulo consiste em uma versão modificada e ampliada de Amitrano (2005a)

O capítulo está dividido em oito seções que tratam, em linhas gerais, do problema geral do conceito de instituição, da teoria da decisão na teoria dos jogos e na nova economia institucional e da construção de uma abordagem alternativa para as instituições e as convenções.

## **IV.2 Instituições: entre regras do jogo e hábitos de pensamento e ação**

Um dos aspectos mais relevantes na discussão sobre instituições diz respeito ao sentido da causalidade da relação entre as preferências, as crenças e os comportamentos dos indivíduos, de um lado, e as instituições e relações sociais, de outro. Como observa Granovetter (1985), grande parte do debate sobre a lógica da ação humana, nas ciências sociais em geral, está associada a dois pólos de análise. No primeiro pólo, o homem é entendido como “*sobre-socializado*”, situação na qual as ações humanas são determinadas pela estrutura social. No outro, está aquilo que o autor chamou de subsocialização dos indivíduos, circunstância em que a estrutura social e as relações sociais não exercem influência significativa sobre a ação dos agentes<sup>91</sup>.

No mesmo sentido, Giovanni Dosi, em um número do *Industrial and Corporate Change* dedicado a este debate, distingue dois arquétipos de narrativas nas ciências sociais que representam, de forma exemplar, os dois extremos do debate.

The first says, more or less, that ‘once upon a time’ there were individuals with reasonably structured and coherent preferences, with adequate cognitive algorithms to solve the decision-action problems at hand, and (in most cases) with self-seeking restrictions on preferences themselves. They met in some openings in the forest and, conditional on the technologies available, undertook some sort of general equilibrium trading or, as an unavoidable second best, built organizations in order to deal with technological non-convexities, trading difficulties, contract enforcements, etc. Here, clearly, the rough ‘primitives’ of the tale are preferences, endowments and given technologies (of production and exchange), while ‘institutions’ or ‘organizations’ are derived entities.

In a second and alternative tale ‘once upon a time’ there were immediately factors of socialization and preference-formation of individuals, institutions like families shaping desires, representations and, possibly, cognitive abilities. Non-exchange mechanisms of interactions appear in the explanation from the start: authority, violence and persuasion of parents upon children;

---

<sup>91</sup> É importante notar que Granovetter (1985) está mais preocupado com a constituição de redes (*networks*) sociais, e menos com a questão mais geral do papel das instituições. Porém, a maneira pela qual o autor demarca o debate é compatível com a temática que se pretende abordar nesta tese.

obedience; tribes; schools; churches; and, generally, the adaptation to particular social roles. Here ‘institutions are the primitives, while ‘preferences’ and the very notion of ‘rationality’ are derived entities (1995: 3).

Portanto, é possível afirmar que a questão central deste clássico debate, tal como estabelecido, reside na maneira pela qual se compreende a natureza e o papel das instituições, se estas determinam as preferências, as crenças e a racionalidade dos indivíduos ou, ao contrário, se são resultado da ação racional dos agentes<sup>92</sup>

Não obstante, entre o branco e o preto encontram-se diversas tonalidades de cinza, o que faz com que, no debate contemporâneo, as posições não necessariamente se situem nos extremos entre o individualismo e o coletivismo metodológico, como bem observam Dosi (1995) e Dequech (2005).

A importância que as instituições podem ter na explicação do desenvolvimento está assentada sobre uma premissa básica: a de que, em maior ou menor grau, elas afetam a maneira pela qual se dá a interação social. Neste sentido, se configuram como um dos elementos explicativos da cooperação e dos mecanismos de coordenação entre agentes.

Nas próximas seções procuraremos explicitar como estas questões são tratadas no debate econômico contemporâneo e suas eventuais limitações, assim como serão resgatadas algumas perspectivas teóricas que se apresentem mais adequadas ao estudo das variedades de capitalismo.

### **IV.3 Processo decisório e interação na tradição neoclássica e na teoria dos jogos**

De um modo geral, é possível dizer<sup>93</sup> que para o *mainstream economics* a importância que as instituições podem eventualmente ter na performance econômica está associada, por um lado, ao grau de influência que exercem sobre as decisões dos agentes e, por outro, ao impacto que podem ter sobre sua interação. Além disso, as instituições

---

<sup>92</sup> Uma boa resenha sobre esta questão pode ser encontrada em Théret (2003).

<sup>93</sup> De acordo com Dequech é possível definir sociologicamente a *mainstream economics*, como o conjunto de conhecimentos que é “taught in the most prestigious universities and colleges, gets published in the most prestigious journals, receives funds from the most important research foundations, and wins the most prestigious awards” (2007-8: 281).

podem ainda afetar a interconexão entre estes dois elementos (decisão e interação). Todavia, existem diferentes interpretações, segundo, a vertente teórica que as analisa.

A teoria neoclássica pura<sup>94</sup>, por exemplo, apresenta o processo decisório e a interação dos agentes de uma forma peculiar e que depende de pressupostos bastante restritivos, quanto ao conceito de racionalidade e ao mecanismo que garante a relação entre os agentes.

Como bem observado por Dequech (2007-8), estabelecer uma delimitação precisa para a teoria neoclássica não é tarefa trivial. Porém, alguns elementos comuns podem ser identificados, tais como:

1. a adoção do comportamento maximizador (de uma função utilidade qualquer) como critério de racionalidade<sup>95</sup>;
2. a hipótese de que as preferências são exógenas e estáveis<sup>96</sup>;
3. o foco nos estados de equilíbrio ou nos movimentos em direção a ele<sup>97</sup>;
4. a inexistência de problemas informacionais crônicos, o que implica a completude dos contratos e a conseqüente ausência de custos de transação<sup>98</sup>;
5. a negação de incerteza no sentido forte<sup>99</sup>.

Ao adotar estas premissas o sistema neoclássico faz com que as instituições cumpram um papel bastante limitado na constituição do sistema econômico e dos próprios agentes<sup>100</sup>. Nesta abordagem os indivíduos são definidos como:

átomos sociais, ou seja, como elementos que têm unidade própria, externos uns aos outros, imutáveis em princípio e que interagem mecanicamente por meio da troca. A busca do próprio interesse é a força inerente que os move; o entrelaçamento de suas ações, que se constituem como ofertas e demandas, é o único modo por meio do qual interagem; em conjunto eles compõem um campo de forças que

---

<sup>94</sup> Utilizamos este termo de acordo com a interpretação dada por Prado (1994). Esta definição parece compatível com as de economia neoclássica utilizada por Prado (1999a), Hodgson (1998), Bowles e Gintis (2000) e Dequech (2007-8).

<sup>95</sup> Prado (1994), Prado (1999a), Hodgson (1998), Bowles e Gintis (2000) e Dequech (2007-8).

<sup>96</sup> Prado (1994), Hodgson (1998), Bowles e Gintis (2000).

<sup>97</sup> Prado (1994), Prado (1999a), Hodgson (1998), Bowles e Gintis (2000) e Dequech (2007-8).

<sup>98</sup> Prado (1994), Prado (1999a), Hodgson (1998), Bowles e Gintis (2000).

<sup>99</sup> Dequech (2007-8). Note que se optou aqui por distinguir os problemas relativos à incompletude e imperfeição das informações da noção de incerteza. Isto porque, enquanto o primeiro pode estar associado à indeterminação no sentido probabilístico, o segundo está relacionado a eventos para os quais não se pode atribuir qualquer distribuição de probabilidade. Voltaremos a este conceito mais adiante.

<sup>100</sup> Bowles afirma, igualmente, que: *[m]arkets and other economic institutions do more than allocate goods and services: they also influence the evolution of values, tastes, and personalities. Economists have long assumed otherwise; the axiom of exogenous preferences is as old as liberal political philosophy itself*" (1998: 75). Neste sentido, estes autores parecem concordar com a crítica realizada anteriormente.

tende ao equilíbrio. O mercado é o que meramente resulta da agregação das ações dos indivíduos que o formam, apresentando, em consequência, propriedades emergentes, mas estas, estando ausente qualquer noção de processo, não influenciam o comportamento dos agentes por realimentação” (Prado, 1999a: 18).

No entanto, estas concepções de racionalidade e interação vêm sendo sistematicamente colocadas sob suspeição dentro do chamado *mainstream economics*. A própria teoria dos jogos consiste em um significativo avanço em relação à teoria neoclássica pura ou walrasiana, sobretudo, no que diz respeito à interação estratégica.

De acordo com Mas-Colell, Wihiston e Green (1995) uma situação de interação estratégica pode ser definida a partir de quatro elementos fundamentais de um jogo:

1. as regras – que estipulam o momento da ação, o conhecimento compartilhado por todos os jogadores e o que cada um pode ou não fazer em cada ação;
2. os jogadores – isto é, o conjunto de agentes envolvidos na interação;
3. a matriz de *payoffs* – que informa as preferências sobre cada um dos possíveis resultados;
4. os resultados – a distribuição de probabilidades dos resultados de um jogo para cada conjunto pré-definido de ações.

O primeiro aspecto importante da teoria dos jogos é que a noção de interdependência ou interação estratégica (Mas-Colell, Wihiston e Green, 1995) do processo decisório afirma a baixa probabilidade da adoção de estratégias dominantes, isto é, aquelas que maximizam o *payoff* de um jogador independentemente da estratégia adotada pelos demais<sup>101</sup>.

Em segundo lugar, esta teoria abre espaço para a possibilidade de situações de interação em que o resultado esperado não é Pareto-eficiente. Em episódios como o do “Dilema dos Prisioneiros”, por exemplo, suponhamos que os agentes interagem uma única vez, suas ações ocorrem de forma simultânea e eles levam em consideração sua expectativa quanto à estratégia dos demais na adoção de sua estratégia ótima. Nestes casos, o resultado não-cooperativo se apresenta como a estratégia mais provável. A peculiaridade desta solução (Equilíbrio de Nash) é que se configura como Pareto-ineficiente.

---

<sup>101</sup> Veja a este respeito: Mas-Colell, Wihiston e Green (1995) e Kreps (1990).

No entanto, a teoria dos jogos também assegura a possibilidade de outros tipos de resultados. Em jogos com repetições infinitas, ou pelo menos quando não se sabe quando cessará a interação, torna-se mais plausível a existência de cooperação. Isto ocorre, primeiro, porque, embora o Equilíbrio de Nash não suponha, necessariamente, que os agentes acertem suas previsões quanto às estratégias dos demais jogadores, a repetição do jogo faz com que conheçam as melhores estratégias e resultados possíveis para todos (Mas-Colell, Wihiston e Green, 1995). E em muitos casos a cooperação maximiza o *payoff* de todos os jogadores. Segundo, porque cada agente pode agir reciprocamente<sup>102</sup>, isto é, como o término do jogo é indeterminado, um agente pode penalizar o outro quando não houver cooperação<sup>103</sup>. Teoricamente, segundo o *Folk theorem*<sup>104</sup>, este resultado é extensível para jogos com “n” jogadores (Prado, 1999b)<sup>105</sup>.

A possibilidade de existirem múltiplos equilíbrios de Nash torna indefinida a escolha dos jogadores. A solução para este tipo de problema pode ser encontrada a partir daquilo que Schelling denominou como ponto focal, uma espécie de atrator que indica qual o equilíbrio a ser escolhido. Este ponto focal pode ser determinado, por exemplo, por aspectos históricos e culturais, representando uma espécie de convenção<sup>106</sup> compartilhada por todos os jogadores.

Outra característica importante da teoria dos jogos é que também permite que os processos de interação se dêem em ambientes marcados por informação incompleta. Porém, como bem observam Mas-Colell, Wihiston e Green “[t]he presence of incomplete information raises the possibility that we may need to consider a player’s beliefs about other player’s preferences, his beliefs about their beliefs about his preferences, and so on...” (1995: 253).

---

<sup>102</sup> Prado (1999b) define reciprocidade como a estratégia de fazer aos outros o que fazem com você.

<sup>103</sup> Veja a este respeito: Mas-Colell, Wihiston e Green (1995) e Prado (1999b).

<sup>104</sup> De acordo com Prado, o *Folk theorem* (teorema popular), desenvolvido por Robert Axelrod, afirma que num “jogo com repetição infinita e um conjunto finito de ações em cada repetição, qualquer seqüência de ações associada a um número finito de repetições forma um equilíbrio perfeito de subjogo se as seguintes condições são observadas: a) a taxa de preferência intertemporal é zero ou positiva, mas suficientemente pequena; b) a probabilidade de que o jogo termine em qualquer fase é zero ou positiva, mas suficientemente pequena; c) os *payoffs* esperados de cada jogador na seqüência são pelo menos iguais ou maiores do que os *payoffs* obtidos com a solução *minimax*” (Prado, 1999b: 252).

<sup>105</sup> No entanto, em trabalho recente, Bowles e Gintis (2008) mostram que o *Folk theorem* não garante a emergência da cooperação entre populações muito numerosas. Segundo estes autores a cooperação entre indivíduos se deteriora a medida que cresce a população. A solução para este problema dependeria da adoção da hipótese de reciprocidade forte. Voltaremos a esta questão mais adiante.

<sup>106</sup> Trataremos do conceito de convenção em outra seção deste capítulo.

Este tipo de procedimento conduz a uma regressão ao infinito, o que, obviamente, dificulta a interação. Porém, este problema pode ser resolvido, segundo os autores, quando “*one imagines that player’s preferences are determined by the realization of a random variable. Although the random variable’s actual realization is observed only by the player, its ex ante probability distribution is assumed to be common knowledge among all players*” (Mas-Colell, Whinston e Green, 1995: 254). Em outras palavras, o resultado da interação neste tipo de jogo pode ser alcançado a partir do uso da probabilidade bayesiana.

A cooperação também é possível, e provável, não só quando o número de interações é muito grande ou com prazo indefinido para o término, mas também quando as ações ocorrem seqüencialmente. Neste caso, o impacto que certas instituições podem ter sobre as escolhas e os resultados das ações dos agentes, especialmente aquelas que fornecem credibilidade e comprometimento (reputação) com certas estratégias, também pode dar origem a resultados cooperativos.

Em resumo, a teoria dos jogos abre espaço para a possibilidade de cooperação, mesmo a partir de situações inicialmente não-cooperativas e com agentes orientados apenas para o auto-interesse. Além disso, as instituições e convenções podem ter um papel importante na obtenção dessa cooperação.

Não obstante, ainda que esta seja uma forma extremamente estilizada de apresentar a teoria dos jogos convencional, é forçoso notar que, neste caso, as instituições aparecem como formas exteriores aos indivíduos. Ademais, as preferências são exógenas, isto é, correspondem a estados mentais dos indivíduos diante das diversas alternativas possíveis, independentemente de quaisquer considerações exteriores aos mesmos. De acordo com Augusto (2007), isto implica que as preferências se configuram como um conceito primitivo na explicação da ação, não sendo passíveis de elucidação ou justificativa. Além disso, o conhecimento dos agentes sobre as preferências e crenças dos demais jogadores é tal que todos sabem, pelo menos nas apresentações mais simplificadas ou canônicas, exatamente a matriz de *payoffs* dos agentes ou, pelo menos, conhecem a distribuição de probabilidades dessa matriz. Do mesmo modo, os resultados das interações também são

passíveis de previsão, na medida em que também se conhece, pelo menos, a distribuição de probabilidade de cada resultado.

Neste caso, embora a interação dos agentes seja importante no processo decisório, as instituições podem ser compreendidas como a forma ou estrutura do jogo (*game form*), de modo que a relação entre ações e resultados é passível de conhecimento prévio. Segundo Aoki:

The game-form is expressed as a pair of the domain and the consequence function defined on it. The domain is further composed of the set of agents mutually interactive in certain kinds of interactions (economic, political, organizational or social) and the sets of activated action choices for each of them. With each profile of all the agents' action choices [and each state of nature uncontrollable by them], the consequence function specifies particular (physical) consequences of concern to some or all the agents [contingent on the state of nature] (Aoki, 2006: 3-4)

Para alguns autores as instituições também podem ser vistas “*in a more endogenous manner, in being defined as a player that can interact with the game's other strategic players, albeit with specific status since it can influence or modify the rules of the games and directly affect the outcome, e.g. by helping players to coordinate their strategies or select an equilibrium*” (Pénard, 2005: 2). Nesta perspectiva, as instituições teriam capacidade de ampliar ou restringir as estratégias dos jogadores, através de sua influência sobre a qualidade e quantidade das informações, a duração do jogo, assim como ao incentivar a cooperação.

Aoki (2006) também ressalta a existência de uma vertente para a qual as instituições são consideradas equilíbrios endógenos do resultado de um jogo. Segundo este autor, é possível definir uma instituição como “*self-sustaining, salient patterns of social interactions, as represented by meaningful rules that every agent knows and incorporated as agents' shared beliefs about the ways how the game is to be played*” (Aoki, 2006: 7, grifo nosso).

O mais interessante desta abordagem é que as instituições são derivadas dos processos de interação, isto é, como resultado do modo como o “jogo é jogado”, em um contexto em que os agentes podem ser dotados de racionalidade limitada. É neste sentido que podem ser consideradas como equilíbrios endógenos do resultado de um jogo.

Nos modelos de jogos evolucionários, o surgimento da cooperação também emerge da interação entre agentes dotados de racionalidade limitada, de modo que as instituições também podem ser endogenamente derivadas. Segundo Prado,

os modelos de jogos evolucionários em ciência social baseiam-se numa idéia de processo que envolve seleção, mutação e sobrevivência de estratégias. Estas são adotadas e substituídas durante o jogo por agentes limitados racionalmente que buscam melhorar o payoff obtido, de tal modo que o equilíbrio vem a ser uma conseqüência possível de um movimento com temporalidade irreversível. A adoção não é explicada nos modelos, mas a substituição de estratégias pode ser compreendida como algo que surge por imitação e aprendizagem: durante o jogo, os agentes buscam optar por aquelas estratégias mais bem sucedidas (Prado, 1999b: 255-56).

É interessante notar que Prado (1999b), ao tentar replicar os resultados da pesquisa empírica de Axelrod, na qual este autor mostra a possibilidade de emergência de cooperação entre agentes motivados pelo auto-interesse em jogos repetitivos e com fim indeterminado, demonstra, através de um jogo evolucionário, a insuficiência da ação auto-interessada para se obter um resultado de cooperação. De acordo com o autor, *“não é possível garantir que a cooperação possa emergir espontaneamente num mundo de agentes egoístas sem autoridade exterior (...). Como a sociedade humana requer intrinsecamente a cooperação (...) há que existir outro fundamento para a reciprocidade...”* (Prado, 1999b: 265).

Tanto nos jogos em que as instituições são endógenas *à la* Aoki, como nos jogos evolucionários, o processo social se torna, obviamente, mais complexo, porém sua análise ainda padece de algumas limitações importantes. A primeira diz respeito à relutância em fazer com que as preferências dos agentes sejam endógenas às instituições. Em segundo lugar, ainda se nota inaptidão para lidar com uma noção de incerteza fundamental<sup>107</sup>, em que a impossibilidade de se atribuir uma distribuição de probabilidade às preferências e às expectativas dos agentes, bem como aos diversos estados do mundo, afeta a cognição dos agentes. Por fim, dada a existência de preferências endógenas e incerteza, estas abordagens ainda parecem insuficientes para explicar como estes elementos

---

<sup>107</sup> Mais adiante faremos uma discussão um pouco mais detalhada sobre o conceito de incerteza.

influenciam o papel das instituições nos processos de interação e na performance econômica.

A despeito dos avanços recentes de algumas vertentes da teoria dos jogos, a maior parte dos trabalhos da abordagem de Variedades de Capitalismo utiliza, como se disse anteriormente, modelos de jogos convencionais, nos quais as instituições se apresentam como estrutura do jogo e o critério de racionalidade utilizado leva em conta a maximização da função de utilidade (*self-regard*). Mais do que isso, em grande parte dos trabalhos realizados com esta abordagem adota-se a hipótese de que os agentes possuem expectativas racionais<sup>108</sup>.

Duas questões parecem importantes neste caso e levantam restrições ao uso da teoria dos jogos convencional para o entendimento dos processos de interação. A primeira delas é a de que a existência de preferências não se constitui como elemento suficiente para a consecução da ação. Isto porque para tal os agentes necessitam não só preferir “A” a “B”, mas também precisam ser dotados de intencionalidade e comprometimento com a ação de obter “A” ao invés de “B”. Um agente pode preferir um bem em relação a outro, mas pode ser incapaz de tomar a iniciativa de obtê-lo. O que o faz se mover em direção à satisfação das suas preferências? Uma possibilidade é a de que a intencionalidade e o comprometimento com a ação estejam relacionados à circunscrição do indivíduo em um contexto social ou institucional qualquer<sup>109</sup>.

Esta questão remete imediatamente a uma segunda que diz respeito à formação das preferências. Ainda que se possa imaginar que parte delas emerge *ex nihilo*, os exemplos em que as preferências dependem da interação social são extraordinariamente abundantes para serem ignorados<sup>110</sup>. Considerá-las como exógenas implica limitar o papel que as instituições, a cultura e quaisquer outras designações que reflitam não só os

---

<sup>108</sup> A adoção da hipótese de expectativas racionais na teoria dos jogos não é uma obrigatoriedade, pois como se pôde notar, os jogos evolucionários utilizam amplamente da noção de racionalidade limitada. Veja a este respeito Kreps (1990), em especial o capítulo 6, Prado (1999b), Bowles e Gintis (2005) e também Silveira e Lima (2008), para uma aplicação macroeconômica.

<sup>109</sup> Tal fato pode estar associado à função motivacional ou teleológica das instituições, tal como discutido em Dequech (2006a). Em sentido semelhante, para Augusto (2007) esta é justamente uma das maiores limitações da teoria dos jogos e da noção de preferências como fundamento da ação.

<sup>110</sup> Para Bowles e Gintis (2000, 2005 e 2008) e Bowles (1998) a idéia de que as preferências dos agentes são orientadas para os resultados, que estão relacionadas ao auto-interesse e que são exógenas tem sido amplamente questionada, teórica e empiricamente, por estudos nos campos da psicologia econômica, biologia e economia experimental.

comportamentos, mas os estados mentais dos indivíduos, possam ter na formação da subjetividade dos mesmos e de seus processos de interação. Numa passagem bastante interessante, Bowles e Gintis alertam para este problema. Segundo os autores:

Preferences are reasons for goal-oriented behavior. Preferences thus include a heterogeneous melange: tastes (food likes and dislikes, for example), habits, emotions (such as shame or anger) and other visceral reactions (such as fear), the manner in which individuals construe situations (or more narrowly, the way they frame a decision), commitments (like promises), socially enforced norms, psychological propensities (for aggression, extroversion and the like), and one's affective relationships with others. To say that a person acts on her preferences means only that knowledge of the preferences would be helpful in providing a convincing account of the actions—though not necessarily the account which would be given by the actor, for as is well known individuals are sometimes unable or unwilling to provide such an account. We diverge from the standard preferences-beliefs-constraints model only by positing the importance of other-regarding and process-regarding behavior in accounting for human behavior in strategic interaction, and in taking the preferences accounting for this behavior as endogenous (Bowles e Gintis, 2005: 174).

Note-se que, ao salientarem o problema, os autores não descartam que as preferências sejam motivadas pelo auto-interesse e voltadas para os resultados, apenas afirmam que existem outros elementos que precisam ser considerados no processo de formação de preferências e, conseqüentemente, na interação dos agentes. Este é um dos sentidos em que as instituições podem cumprir um papel importante no entendimento das interações sociais e nos resultados econômicos. Mas para tanto é preciso avançar um pouco mais sobre o conceito de instituição.

#### **IV.4 Custos de transação, racionalidade limitada e instituições**

Outra possibilidade para se compreender a interação social e o papel das instituições está contida nas formulações da chamada Nova Economia Institucional (NEI). De acordo com Furubotn e Richter (2000) este projeto de pesquisa tem sua origem no reconhecimento das limitações da teoria microeconômica convencional para explicar os processos de produção e troca. Limitações que estão ligadas à negligência da magnitude dos problemas informacionais, ao não reconhecimento da existência de custos de transação e às distorções provocadas pela hipótese de racionalidade substantiva que, em conjunto, obscurecem o papel central das instituições na determinação dos resultados econômicos.

No entanto, como bem observam os autores “*neoinstitutionalism did not come into being as a result of any planned or coordinated effort to develop a new doctrine. In particular, marginalism was not rejected. What was desired primarily was change in certain key assumptions*” (Furubotn e Richter, 2000: 2). Mesmo assim, seus resultados do ponto de vista analítico se apresentam bastante distintos daqueles verificados na teoria neoclássica pura.

Do ponto de vista metodológico, as decisões individuais são tomadas como o ponto de partida da análise, de modo que

‘society’, ‘the state, ‘the firm’, ‘political parties’, and so on are not to be understood as collective entities that behave as though they were individual agents (...) Rather, it is thought that a theory of social phenomena must start with and base its explanations on the views and behaviors of the individual members whose actions give rise to the phenomena being studied (Furubotn e Richter, 2000: 2-3).

Assim, pode-se se dizer que o que caracteriza o projeto novo-institucionalista é a tentativa de explicar a emergência de instituições, tais como a firma ou o Estado, e seus impactos sobre os resultados econômicos, políticos e sociais, tendo como referência um modelo de comportamento racional dos indivíduos, em que se delineiam as consequências não intencionais [de comportamentos intencionais] da interação humana. (Hodgson, 1998: 176).

Ainda que uma parte da NEI suponha que as decisões individuais, feitas por empresas, trabalhadores, consumidores, burocracia estatal, políticos e quaisquer outros agentes, sejam tomadas com base na maximização de suas respectivas funções de utilidade, há, na NEI, ao contrário da teoria neoclássica, um reconhecimento explícito acerca dos limites ou imperfeições da racionalidade. Mais do que isso, a própria ação motivada pelo auto-interesse é reconstruída a partir do conceito de oportunismo, como se verá adiante.

A relação entre instituições e comportamento assume, nesta abordagem, características bastante específicas e que, via de regra, delimitam bem o tipo de influência que exercem em relação aos indivíduos. Um exemplo desta forma de apreender o papel das instituições pode advir da definição de Ostrom na qual a autora afirma que:

Institutions can be defined as the set of working rules that are used to determine who is eligible to make decisions in some arena, what actions are allowed or constrained, what aggregation rules will be used, what procedures must be followed, what information must or must not be provided, and what payoffs will be assigned to individuals dependent on their actions ... All rules contain prescriptions that forbid, permit, or require some action or outcome. Working rules are those actually used, monitored, and enforced when individuals make choices about the actions they will take (Ostrom, E. 1990 Apud Furubotn e Richter, 2000: 6)

É importante notar que as instituições podem ser tanto formais quanto informais, assim como compreendem os seus respectivos mecanismos de “*enforcement*” (North, 1990 e Furubotn e Richter, 2000). Em grande parte dos trabalhos da NEI ressalta-se, sobretudo, o papel das instituições garantidoras de direitos de propriedade ou mais precisamente dos direitos contratuais, em face da existência de custos de transação. Tais instituições minimizam a incerteza existente nas relações de troca entre os agentes.

No entanto, algo que também parece problemático nesta abordagem é sua dificuldade em lidar com preferências endógenas. Em muitos casos, assim como na tradição neoclássica, o indivíduo e suas preferências são tomados como dados em relação às instituições<sup>111</sup>. É neste sentido, por exemplo, que a definição de North alcança pleno sentido, ao afirmar que:

Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction. They are made up of formal constraints (e.g. rules, laws, constitutions), informal constraints (e.g. norms of behavior, conventions, self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics. Together they define the incentive structure of societies and specially economies. (...) Institutions form the incentive structure of society, and the political and economic institutions, in consequence, are the underlying, determinants of economic performance (North, 1994: 359-60).

Mas de que modo a presença de custos de transação, por um lado, e de indivíduos dotados de preferências exógenas, por outro, resulta na necessidade de instituições?

A ocorrência de custos na definição dos atributos dos bens, serviços e ativos transacionados, no seu monitoramento, assim como no empenho ao cumprimento dos

---

<sup>111</sup> Esta assertiva, entretanto, deve ser matizada, uma vez que, em trabalhos recentes, autores importantes como Douglass North, entre outros, têm se afastado da tradição neoclássica. Ao que tudo indica, esta caracterização oferecida parece mais adequada para algumas vertentes da NEI. Veja, a este respeito, Dequech (2006a).

contratos implica a existência de distintas formas de governança (Williamson, 1995) ou distintos modos institucionais de organização que não apenas o mercado. Desta forma, é a magnitude dos custos de transação que define em que medida as transações devem ser realizadas no interior ou fora das fronteiras das organizações.

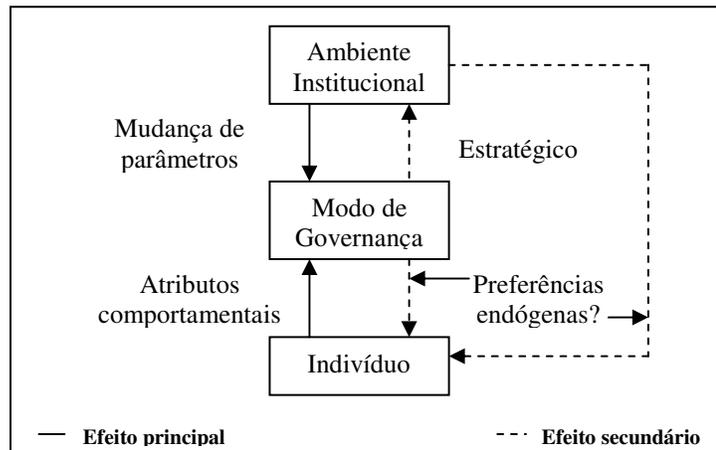
Para Williamson, quando os custos de transação são muito elevados, o modo de governança mais eficiente é a organização hierarquicamente estruturada. Um exemplo relevante desta questão diz respeito ao funcionamento do mercado de trabalho. Isto porque uma das principais vantagens das firmas hierarquicamente organizadas sobre os mercados é sua capacidade de transmitir informações acuradas para os empregados e, portanto, com menores custos de transação. Três elementos adicionais complementam a análise das instituições baseada na economia dos custos de transação: i) a existência de racionalidade limitada (*bounded rationality*); ii) o oportunismo, entendido como a busca do auto-interesse que pode ser alcançado com astúcia (*guile*), com fraude ou com outro tipo de ação desonesta (Granovetter, 1985; Williamson, 1995; Furubotn e Richter, 2000 e Conceição, 2002); e iii) a existência de incerteza procedimental (Dequech, 2006a), razão pela qual se torna impossível o estabelecimento de contratos completos.

Segundo Williamson (1995), é a interação entre o ambiente institucional (instituições políticas e legais, leis, costumes e normas, etc.), a existência de informação imperfeita e a presença de certos atributos comportamentais dos indivíduos (racionalidade limitada e oportunismo) que define o modo de governança (mercado, híbrido, organização privada e organização pública). Em seu esquema de três planos de análise, o ambiente institucional e os atributos comportamentais exercem as principais influências sobre o modo de governança. Entretanto, o ambiente institucional e os modos de governança têm efeito secundário sobre atributos comportamentais dos agentes, assim como os modos de governança têm efeito secundário sobre o ambiente institucional.

Note que, enquanto no primeiro caso, o efeito secundário está associado à enorme dificuldade de tratar as preferências como endógenas às instituições, no segundo, o impacto limitado dos modos de governança sobre o ambiente institucional parece um requisito lógico, na medida em que a definição de instituição afirma que a mesma se configura como “estrutura” do jogo, e não como seu resultado. É o ambiente institucional

que assegura a estabilidade do conjunto de regras e parâmetros relevantes para a tomada de decisão em cada circunstância.

**Figura IV-1 Esquema analítico da economia dos custos de transação**



Fonte: Elaboração própria, a partir de Williamson (1995)

Neste sentido, é possível afirmar que a maneira pela qual a ação coletiva é gerada, assim como os arranjos contratuais são estruturados, busca minimizar os custos de transação, fato que acaba por orientar o comportamento e a definição das próprias instituições. Entretanto, o estabelecimento de um efeito secundário das instituições sobre os atributos dos agentes, assim como dos modos de governança sobre as instituições implica:

- i) uma forte restrição ao entendimento das instituições como resultado das interações e, portanto como, endogenamente constituídas;
- ii) um limite à compreensão do papel das instituições na constituição das preferências dos agentes, isto é, de seu caráter endógeno e;
- iii) uma obstrução ao entendimento da mudança institucional.

Esta característica e o relativo funcionalismo que a acompanha impedem uma apreensão adequada da importância da estrutura social na dinâmica das instituições e da performance econômica.

## **IV.5 Instituições e convenções: algumas questões fundamentais**

### **IV.5.1 Instituições, informação e cognição**

Diversos autores têm criticado as abordagens da teoria dos jogos e da nova economia institucional, procurando apresentar formas alternativas para o tratamento das instituições sem, entretanto, cometer o equívoco, apontado por Granovetter (1985), da sobre-socialização dos indivíduos.

Dentre as vertentes mais importantes merecem destaque a *Old or Original Institutional Economics* (OIE), representada, aqui, pelos trabalhos de Hodgson (1988, 1998 e 2001), a linha evolucionária, sintetizada no trabalho de Nelson e Sampat (2001), assim como a abordagem francesa da economia das convenções e, no Brasil, principalmente, os trabalhos de Conceição (2002 e 2008) e Dequech (2005, 2006a e 2009).

De um modo geral, estes trabalhos procuram associar o conceito de instituição a questões relacionadas ao compartilhamento social de certos padrões, à aceitação de racionalidade limitada e à noção de incerteza no sentido forte. Além disso, é possível dizer que as instituições estão relacionadas a processos tanto deliberativos como não-deliberativos. Com base nestas questões, definem diversos papéis para as instituições, fato que proporciona um melhor entendimento sobre sua influência no processo decisório, na interação entre agentes e suas possíveis formas de coordenação, bem como sobre a performance econômica.

Um dos aspectos mais importantes destas abordagens alternativas diz respeito aos conceitos de hábito e rotina. Para autores como Hodgson (1988 e 1998), os hábitos são vistos como a base da ação dos indivíduos. No entanto, esta relação não se dá de maneira mecânica, em que padrões previamente estabelecidos determinam os comportamentos individuais. Na verdade, o que se verifica é a interação dos indivíduos na formação das instituições, fato que ocorre em concomitância à influência que as condições sócio-econômicas exercem sobre as preferências e os objetivos dos indivíduos.

Segundo Hodgson, “*hábito pode ser definido como uma propensão a se engajar em um padrão de comportamento previamente adotado, amplamente não-deliberativo e auto-acionado. Um hábito é uma forma automantida e não-reflexiva de comportamento que surge em situações repetitivas*” (1988: 178, tradução nossa). Já o

conceito de rotina, ainda que se refira a um conjunto de ações realizadas de forma repetitiva, difere do de hábito pelo fato de que aquela pode ser realizada de forma consciente, ao passo que o segundo assume um caráter estritamente não deliberativo. Em ambos os casos, somente quando socialmente difundidos é que os hábitos e as rotinas podem ser entendidos como instituições.

Um ponto importante a ser destacado é que os hábitos formam parte das habilidades cognitivas dos indivíduos. As estruturas cognitivas são apreendidas e estimuladas dentro de estruturas institucionais. A atribuição de significado à massa de informações que geralmente recebemos requer o uso de conceitos e símbolos que foram adquiridos sob a forma de aprendizado.

Hodgson (1998) observa que os hábitos e as rotinas são mais que simples ações congeladas e repetidas. Isto porque cumprem papéis específicos na ação humana. Suas funções estão associadas a três atribuições:

- i) permitir certas ações, sem que estas envolvam processos deliberativos, conscientes e extremamente custosos, dada a complexidade da ação envolvida;
- ii) fornecer informações, não apenas sobre os “fatos do mundo”, mas também sobre o padrão esperado de comportamento dos diversos atores, permitindo que os demais tomem suas decisões;
- iii) moldar a ação dos indivíduos de duas formas
  - a. sem alteração das preferências – informações providas pelas instituições conduzirão a certos padrões de ação;
  - b. com alteração das preferências – instituições podem moldar objetivos e comportamentos, reforçando ou não padrões pré-existentes.

A relevância destas funções das instituições está em permitir que, mesmo em um mundo com incerteza, informações complexas e abundantes, comportamentos regulares e previsíveis sejam possíveis.

A ênfase na importância e nos papéis ou funções dos hábitos e rotinas não significa, todavia, a negação da escolha consciente e da ação motivada pelo interesse. Ao contrário, há sempre a possibilidade de ruptura com a regularidade. O que o quadro de análise proposto por Hodgson (1998) procura enfatizar, na verdade, é a interação entre a

ação deliberativa e a habitual e a constante tensão entre estabilidade institucional e quebra estrutural.

O papel informacional das instituições nesta perspectiva, seja no âmbito cognitivo, seja como guia para atuação dos agentes torna-se, assim, uma de suas funções primordiais, cuja relevância é tanto maior quanto mais incerto for o ambiente econômico.

A abordagem de Hodgson avança em diversos pontos para uma compreensão mais adequada do que são as instituições, assim como de qual o tipo de influência elas podem exercer sobre os agentes. Contudo, algumas lacunas permanecem. Portanto, uma melhor compreensão das instituições, assim como um afastamento maior do paradigma neoclássico requer o detalhamento de algumas questões importantes.

#### **IV.5.2 Instituições, incerteza e racionalidade limitada**

De acordo com Olivier Favereau (1989), a *théorie standard* (TS), que corresponde a uma forma reduzida daquilo que definimos no início do capítulo como teoria neoclássica, se baseia fundamentalmente em dois pilares:

- i) a racionalidade do comportamento dos indivíduos – reduzida à otimização;
- ii) a coordenação dos comportamentos individuais – reduzida ao mercado.

A maior ou menor proximidade em relação à teoria *standard* pode ser representada em termos de dois eixos. No primeiro eixo encontram-se as possibilidades de alocação de recursos. Numa extremidade está o mercado externo (ME) e na outra o mercado interno (MI), entendido como organização hierarquicamente estruturada<sup>112</sup>.

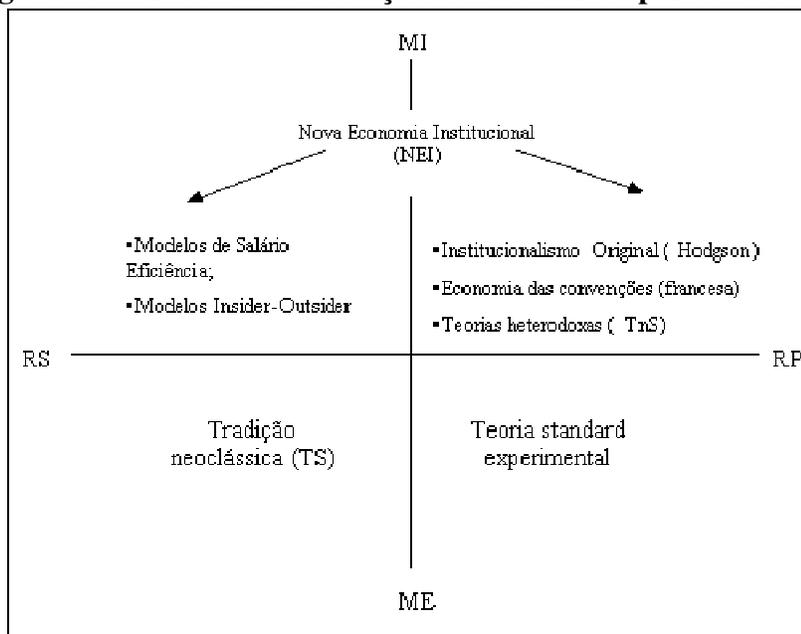
No segundo eixo estariam representadas as formas de racionalidade. Segundo Favereau (1989), é possível traçar os dois pólos de racionalidade – racionalidade substantiva (RS) e racionalidade procedimental (RP)– no mesmo plano analítico que o do critério de alocação global de recursos (ME x MI). Ao contrário da racionalidade substantiva, em que a ação racional se caracteriza por ser aquela que conduz ao melhor resultado possível, a racionalidade procedimental, no sentido de Simon, se caracteriza por

---

<sup>112</sup> Nesta questão, Favereau (1989) está generalizando o argumento utilizado para descrever os chamados mercados internos de trabalho, apresentados, inicialmente, por Doeringer e Piore, em seu famoso livro *Internal Labor Markets*.

considerar como racional a ação cujo procedimento (não o resultado) é o melhor possível, dadas as restrições informacionais.

**Figura IV-2 Critérios de alocação de recursos e tipos de racionalidade**



Fonte: Elaboração própria a partir de Favereau (1989).

Neste sentido, o afastamento em relação à teoria *standard*<sup>113</sup> depende de dois fatores: a adoção de um critério de racionalidade procedimental; a aceitação de que a estrutura interna das organizações afeta a alocação externa de recursos (MI).

Uma teoria das instituições que seja capaz de identificar outros mecanismos alocativos que não o mercado e que dê conta, portanto, dos diversos processos de interação social se torna mais robusta ao adotar uma noção de racionalidade limitada ou procedimental. Além disso, tal teoria ganha força e generalidade se for compatível com uma concepção de incerteza que não pressuponha, para usar o termo de Orléan (2004), a possibilidade de conhecimento prévio de todos os futuros “estados do mundo”, isto é, a possibilidade de representar, de forma inequívoca, uma lista de “n” eventos exógenos ou estados do mundo e sua distribuição de probabilidades. Isto implica a necessidade de

<sup>113</sup> Repare que na figura a sigla TnS (théories non standar) refere-se às demais teorias heterodoxas.

definir incerteza fora dos marcos da teoria da utilidade esperada de Savage. Neste sentido, as distinções entre incerteza substantiva e procedimental de Dosi e Egidi (1991) e entre incerteza fundamental e ambigüidade de Dequech (2000) parecem relevantes.

A incerteza substantiva pode ser entendida como “*some lack of information about environmental events*” (Dosi e Egidi, 1991: 146), ao passo que a incerteza procedimental tem sua origem em “*limitations on the computational and cognitive capabilities of the agents to pursue unambiguously their objectives, given the available information*” (Idem: 145).

Por sua vez, as noções de incerteza fundamental e ambigüidade representam dois tipos de incerteza substantiva (Dequech, 2006a). Segundo Dequech (2000), a ambigüidade pode ser definida como incerteza sobre a distribuição de probabilidade que decorre da ausência de informações. Já a noção de incerteza fundamental diz respeito a uma concepção bem mais radical. Como observa Dequech (2000), as situações em que se verifica incerteza fundamental são

essentially characterized by the possibility of creativity and structural change and therefore by significant indeterminacy of the future. Uncertainty appears here in a dynamic context, in which the passage of time is crucial. The future cannot be anticipated by a fully reliable probabilistic estimate because the future is yet to be created. (...).

The problem is not merely that we do not have enough information to reliably attach probabilities [como no caso da ambigüidade] to a given number of events. An event which we cannot yet imagine may occur in the future. As we cannot imagine it in the present, we cannot attribute to it any probability (Dequech, 2000: 48).

As instituições têm, pelo menos, duas funções para o comportamento humano que podem estar associadas a estas noções de incerteza. A primeira é a função cognitiva mais profunda, que diz respeito à influência das instituições na percepção que os agentes têm da realidade, isto é, “*na maneira pela qual os agentes organizam, selecionam e interpretam a informação*” (Dequech, 2000: 55)<sup>114</sup>.

---

<sup>114</sup> Hodgson (1998) também reconhece este papel.

O segundo papel importante que cumprem as instituições diz respeito à sua função informacional. Esta está associada ao fornecimento de informações sobre os fatos do mundo e reflete, em parte, o caráter prescritivo das instituições. Neste último caso, o que importa é a identificação, a partir das instituições, de padrões esperados de comportamento dos demais agentes<sup>115</sup>. Esta função também provê um maior grau de conhecimento sobre o ambiente, reduzindo, portanto, a incerteza.<sup>116</sup>

Assim, as instituições atuam como práticas sociais, formais ou informais, que conduzem a uma maior estabilidade da realidade econômica e que, portanto, precisam ser definidas em função de sua relação com um conceito adequado de incerteza, bem como a partir da noção de racionalidade limitada.

#### **IV.5.3 Instituições, comportamento e modelos mentais de interpretação**

A existência de racionalidade limitada, de incerteza tanto procedimental como substantiva, assim como a presença de incerteza fundamental fornecem um quadro bem mais complexo para a definição das instituições, sejam elas formais, como as leis, os contratos e os *market-makers*, sejam elas informais como as convenções. Ademais, a atribuição de um papel cognitivo às instituições requer uma definição mais abrangente que dê conta adequadamente de sua função como mecanismo de estabilização da realidade econômica.

Segundo Hodgson, em linha com o institucionalismo original de Veblen e Hamilton, as instituições devem ser consideradas como hábitos de pensamento e ação ou, em suas próprias palavras: “*Institutions are regarded as imposing form and social coherence upon human activity partly through the continuing production and reproduction of habits of thought and action*” (1998: 180).

Num sentido semelhante, Dequech (2000, 2005, 2006a e 2006b) define instituições como padrões de comportamento e/ou pensamento socialmente compartilhados. Esta definição geral é capaz de englobar tanto instituições formais, como informais.

---

<sup>115</sup>Um exemplo interessante, e associado à discussão sobre Variedades de Capitalismo, diz respeito à atuação de sindicatos de empresas e trabalhadores, decorrente das características institucionais da barganha salarial

<sup>116</sup>Veja, a este respeito, Hodgson (1988) e também Dequech (2000).

Assim, se for lícito afirmar que o mundo é dotado de incerteza num sentido forte (incerteza substantiva, fundamental e procedimental), que os agentes têm como característica a racionalidade limitada e que as instituições cumprem funções tanto informacionais como cognitivas mais profundas, então é possível compreender as instituições não apenas como padrões de comportamento, mas também como modelos mentais de interpretação.

Tal assertiva faz mais sentido ainda quando levamos em consideração as convenções, caso particular de instituição, cuja característica central reside em sua natureza informal. Como se verá adiante, é a articulação entre instituições formais e informais que garante a possibilidade de coordenação entre os agentes e o surgimento de novos arranjos institucionais associados tanto a eventos externos como aos elementos atinentes ao próprio processo de interação dos agentes.

Seja como for, tanto no caso das instituições, em geral, como no das convenções uma questão relevante está associada a saber por que os agentes seguem determinados padrões de pensamento e comportamento. Se o fazem por receio de algum tipo de sanção, se o fazem de acordo com seus interesses ou se seguem o referido padrão por consentimento. Estas e outras questões serão tratadas na próxima seção, quando se passa a discutir o conceito de convenção.

## **IV.6 Convenções e o problema da coordenação**

### **IV.6.1 O problema da coordenação**

Uma das questões mais importantes na teoria econômica contemporânea se refere ao problema da coordenação. Na tradição neoclássica, ou pelo menos no modelo Arrow-Debreu, este problema é resolvido através do movimento dos preços relativos, tendo como postulado um mundo econômico constituído de dados naturais, interpretáveis sem ambigüidade (Orléan, 2004).

Não obstante, se houver algum tipo de incerteza quanto à qualidade dos bens, aos possíveis estados do mundo, bem como ao mecanismo de formação de preços é preciso que os agentes (compradores e produtores, por exemplo) alcancem, através de sua interação, um acordo, uma linguagem comum que permita a coordenação. O

estabelecimento de uma convenção seguida pelos agentes é uma forma de reduzir estas incertezas e produzir a coordenação.

As teorias sobre convenções, em geral, procuram desenvolver abordagens capazes de dar conta da emergência e da evolução das convenções e sua articulação com o problema da coordenação. Como observam Batifoulier e Larquier, “*Les conventions ne constituent pas un nouvel objet d’étude pour les sciences sociales. Elles se sont depuis longtemps interrogées sur la nature des mecanismes qui permettent d’assurer la coordination entre les individus sur une base arbitraire et mal définie*” (2001: 10).

O ponto de partida dos estudos contemporâneos sobre convenções, em economia, é, certamente, o trabalho do filósofo David Lewis<sup>117</sup>. Lewis define convenção como uma regularidade de comportamento baseada no conhecimento compartilhado (*common knowledge*) que precisa ser seguida por todos. Além disso, as convenções teriam como característica o fato de serem arbitrárias<sup>118</sup>, uma vez que teria sido possível que outra regularidade de comportamento fosse a convenção escolhida.

Já Robert Sugden, pioneiro dos estudos sobre convenções com base na teoria dos jogos evolucionários, define convenção como “qualquer equilíbrio estável em um jogo que tenha dois ou mais equilíbrios estáveis” (Sugden, apud Orléan: 2004, 13)<sup>119</sup>. Para este autor uma estratégia qualquer é considerada um equilíbrio estável quando é do interesse de cada indivíduo seguir a estratégia desde que todos, ou quase todos, façam o mesmo. (Idem). Neste sentido, um equilíbrio estável pode ser pensado como uma regra auto-aplicada (*self-enforcing*).

Mas como alcançar um equilíbrio estável? Quais os mecanismos e elementos motivacionais envolvidos? A noção pura e simples de interesse não parece capaz, sozinha, de assegurar a adesão dos agentes a uma determinada convenção. Isto porque nem sempre as convenções estão relacionadas à deliberação dos agentes.

---

<sup>117</sup> O objetivo original do trabalho de Lewis era dar uma resposta ao paradoxo de Quine, filósofo oriundo do positivismo lógico, segundo o qual uma convenção de linguagem não possuiria sentido, posto que para que os indivíduos pudessem exprimir uma tal convenção deveriam inicialmente possuir uma linguagem. Para maiores detalhes veja Abecassis e Batifoulier (2007).

<sup>118</sup> Para Abecassis e Batifoulier (2007), entretanto, as convenções não são necessariamente arbitrárias.

<sup>119</sup> Veja também, a este respeito, Dequech (2005 e 2006b).

A hipótese adotada aqui é que para que se possa compreender plenamente o que é uma convenção e qual o seu papel na coordenação entre os agentes, é preciso incorporar os aspectos normativos e de legitimidade, fundamentais, como se verá adiante, ao entendimento das instituições como modelos mentais de interpretação.

#### **IV.6.2 Convenção, normatividade e justificação**

Uma das vertentes do pensamento contemporâneo que tem melhor trabalhado os aspectos normativos do comportamento humano é a escola francesa das convenções (EC). Seu ponto de ruptura com as abordagens baseadas em teoria dos jogos está, justamente, nos fatores que os agentes levam em consideração ao seguirem uma convenção. Enquanto para a abordagem baseada em teoria dos jogos uma convenção é seguida primordialmente pelo auto-interesse, para a EC, os agentes levariam em consideração, principalmente julgamentos de valor<sup>120</sup>.

Para Orléan (2004), a convenção aparece como uma exterioridade, cuja presença transforma os indivíduos. Neste sentido, estaria além da racionalidade individual, de tal sorte que a natureza coletiva ou social da convenção escaparia, inclusive, à própria lógica da racionalidade estratégica. Por este motivo o autor afirma que a decisão de seguir uma regra qualquer pode levar em consideração questões relacionada à legitimidade da própria regra, isto é, levar em conta julgamentos de valor.

A convenção é tratada, aqui, como norma social, no sentido dado a esta expressão por Max Weber, uma vez que algum tipo de sanção é empreendida quando algum agente incorre em um desvio da norma. De acordo com Batifoulier e Larquier:

Weber va plus loin dans cette vision prescriptive de la convention. Pour lui, la convention est 'une coutume dont la validité est approuvée au sein d'un groupe humain et qui est garantie par la reprobation de tout écart' (...). Toute convention implique une sanction potentielle en cas de non-respect. La nature de cette sanction permet de distinguer la convention de la règle de droit. La convention n'a pas besoin d'appareil de coercion, c'est-à-dire de contrainte juridique confiée à un groupe. Cette absence de sanction juridiques n'affaiblit pas la force de la

---

<sup>120</sup> Ademais, para a 'EC' a noção de convenção vai além daquilo que se pode chamar de regras convencionais que se referem a padrões de comportamento, uma vez que as convenções podem ser entendidas como modelos de avaliação que designam modos de pensamento ou interpretação dos fatos do mundo. Este ponto ficará mais claro adiante.

convention au contraire. (...). Weber emploie le terme de 'boycott social' pour signifier le risque important qu'encourt celui qui ne respect pas la convention. La convention, au sens webérien, n'est pas suivie spontanément. Son respect est subordonné à l'existence de sanctions qui dépassent le cadre de l'intérêt bien compris pour mobiliser la menace d'une désapprobation sociale. Ce type de conception met clairement en avant un élément normative dans la définition de la convention (2001: 18-19, grifo nosso).

É possível afirmar que duas proposições orientam a escola francesa das convenções, uma de natureza crítica, outra de natureza propositiva:

1. A incompletude da racionalidade estratégica, representada pela insuficiência da teoria dos jogos;
2. A existência de princípios legitimados que definem um quadro comum de julgamento.

Assim, uma convenção legitimada especifica direitos e obrigações recíprocos entre os agentes, de tal sorte que a existência de sanções sociais, a que esta reciprocidade está sujeita, torna possível a ocorrência de convenções que não correspondem a equilíbrios oriundos da racionalidade estratégica.

Entretanto, ainda que se possa aceitar a predominância do caráter normativo das convenções, é possível conceber registros de legitimidade distintos. A questão relevante a ser resolvida é, portanto, de que maneira se dá a articulação entre estes registros de legitimidade, ou julgamentos de valor diferentes.

Segundo Favereau (1999) e Orléan (2004), a resposta a este problema foi fornecida por Luc Boltanski e Laurent Thévenot. Estes autores adotam um conceito de convenção que distingue diversos "territórios" ou "domínios", cada qual com um juízo de valor específico, sobre o qual se apóiam os atores para construir uma interpretação diferente, assim como um acordo ou regra.

A articulação entre esses domínios se dá pelo processo de justificação da ação, relacionado à capacidade de argumentação e de interpretação que os agentes devem mobilizar para julgar situações e estabelecer compromissos que articulam valores diferentes. Batifoulier e Larquier (2001), ao analisarem as distinções entre duas abordagens sobre convenções, denominadas de abordagem estratégica (teoria dos jogos) e abordagem

interpretativa (escola francesa das convenções), esclarecem a questão. Para a abordagem interpretativa, as convenções seriam também

modeles d'évaluation qui permettent d'interpréter toutes les règles. Les règles peuvent ainsi être jugées grâce au recours à la notion de convention et recouvrent donc une notion normative. Les individus se trouvent ainsi dotés d'une capacité d'interprétation. La convention est donc, (...), un moyen de coordination des représentations sur les comportements. Dans cette optique, il est nécessaire de reconnaître le caractère procédural de la rationalité des individus, tout en leur prêtent une capacité sémantique. Suivre une règle, c'est en chercher les sens (Batifoulier e Larquier, 2001: 20, grifo nosso).

Em outras palavras, as convenções aparecem, para a EC, como formas de interpretação. Isto decorre justamente de seu caráter normativo, na medida em que os valores afetam a cognição e dotam os agentes de capacidade interpretativa<sup>121</sup>.

Em resumo, a questão central para a escola francesa das convenções diz respeito ao problema da coordenação associado a uma racionalidade interpretativa. Para esta vertente o principal obstáculo à coordenação é não somente a racionalidade limitada dos agentes, mas também a necessidade do engajamento dos indivíduos a princípios comuns, capazes de criar deveres e obrigações recíprocas entre os membros de um grupo.

A idéia de que a adoção de uma regra depende da maneira como os agentes a interpretam, tal como postulado pela EC, confere maior complexidade aos fenômenos sociais e dá maior amplitude ao conceito de instituição.

Entretanto, como observa Dequech (2005 e 2006b), a capacidade interpretativa dos agentes não decorre apenas de juízos de valor, assim como a adesão a certas normas não depende, necessariamente, da existência de sanções externas.

Segundo este autor, em alguns casos os agentes internalizam as normas, de modo que procuram segui-las não por receio de sanções sociais externas, mas porque acreditam que *“it is the right thing to do”* (Dequech, 2005: 6). Assim, embora as normas sociais possam ser mantidas através de sanções, quando elas são internalizadas pode-se dizer que tais normas são *self-enforceable* (Dequech, 2005). Além disso, embora considerações de juízo de valor, como obrigações morais, sejam constitutivas do

---

<sup>121</sup> Segundo Favereau (1999) e Orléan (2004), Boltanski e Thévenot identificam seis diferentes registros gerais de legitimidade ou princípios superiores comuns, a saber: mercantil, industrial, civil, de reputação, doméstico e místico. É a possibilidade de articulação destes princípios que confere consistência e generalidade à abordagem interpretativa da EC.

estabelecimento das instituições, em geral, e das convenções, em particular, elas não são as únicas a conferirem legitimidade aos padrões de comportamento e/ou pensamento. Para Dequech estes padrões podem ser compartilhados ou seguidos em função de sua legitimidade epistemológica, isto é, pelo fato de se apresentarem aos agentes como bem fundamentadas. Segundo o autor, “[e]xamples of epistemic values are compatibility with the empirical evidence, internal consistency, rigour, and relevance. Correspondingly, social norms may also be moral or epistemic”. (Dequech, 2006b: 3)

De qualquer forma, tanto no caso da EC como no de Dequech, a legitimação de determinados padrões de comportamento e pensamento depende do processo de justificação que é estabelecido por meio da deliberação (comunicação) e de outras formas de aprendizado. As convenções, nesta acepção mais ampla, estão associadas à construção de uma intersubjetividade que se apresenta como elemento constitutivo dos modelos mentais de interpretação. São estes modelos que possibilitam a formação de expectativas que orientam as ações dos agentes.

Um aspecto importante a ser destacado é que estes processos de justificação e legitimação podem ser movidos tanto pelo auto-interesse como por outros tipos de consideração, como a noção de reciprocidade. Em ambos os casos, todavia, os padrões de comportamento e pensamento socialmente compartilhados são dotados daquilo que Dequech definiu como “*strong self-enforceability*”, isto é, a adesão a certas convenções e ou instituições independentemente de sanções legais ou informais.

Antes de continuar a investigação sobre o conceito de instituição, é preciso deslindar duas questões extremamente importantes e associadas a esta discussão. A primeira se refere às implicações de uma ação motivada pelo auto-interesse. A segunda remete à existência de outros elementos capazes de conduzir os agentes à ação.

## **IV.7 A motivação da ação: entre o auto-interesse e a reciprocidade**

### **IV.7.1 Auto-interesse, maximização e formação de expectativas**

Assumir que os agentes conduzam suas ações de forma auto-interessada não significa, necessariamente, que sejam: i) maximizadores e ii) que seu processo de formação de expectativas atenda aos requisitos, por exemplo, da “hipótese de expectativas racionais”

(HER). Estes dois elementos constituem apenas uma possibilidade, e bastante restritiva, da noção de auto-interesse.

Em primeiro lugar porque as dificuldades computacionais e a complexidade dos eventos do mundo podem ser tão elevadas que os agentes preferam se sentir apenas “satisfeitos”, ainda que não tenham maximizado sua função de utilidade. A observação de Simon a este respeito é bastante esclarecedora. Para o autor:

In most domains of practical interest to economics, a large fraction of the problems we solve daily, and usually the most important of these, fall outside the range of computationally feasible optimization. Even when we use optimization techniques, whether SEU maximization or linear programming, we first drastically simplify the actual problem with the hope that an optimal solution of the approximate problem will be a reasonably good solution of the real-world problem: optimization then becomes one means for satisficing (Simon, 2000: 247 – grifo nosso).

Em segundo lugar, mesmo quando os agentes formam suas expectativas com base no conjunto de informações presentes, não o fazem, necessariamente, do modo como proposto pela HER.

De um modo geral, esta hipótese afirma que os agentes formam suas expectativas em relação ao futuro com base nas informações vigentes e não olhando apenas para o passado, como nos modelos de expectativas adaptativas. Por este motivo, não haveria razão para que houvesse qualquer tipo de defasagem entre as mudanças no ambiente econômico, isto é, no conjunto de informações disponível aos agentes, e a sua percepção quanto a estas alterações.

Sua versão fraca supõe que os agentes formam expectativas da melhor maneira possível, usando todas as informações disponíveis, de modo que não ocorrem erros sistemáticos. Em sua versão forte, a HER afirma que os agentes possuem um modelo econômico correto do funcionamento do mundo real, sabendo, desta forma, como a economia funciona.

De acordo com Palley (1996) estas características, embora bastante restritivas, conferem uma relativa atratividade a esta teoria. Primeiro porque o critério de racionalidade exige que as expectativas sejam consistentes com o modelo ou visão que os agentes possuem do mundo. Segundo, porque este mesmo critério demanda que se passe a

incorporar as informações disponíveis e relevantes para a formação de expectativa. Por fim, porque os agentes deixam de cometer erros sistemáticos, o que reforça sua capacidade de aprendizado e, portanto, o critério de racionalidade.

No entanto, como bem observado por Palley (1996) e Dequech (2004), a HER apresenta dificuldades significativas quando confrontada com a noção de incerteza fundamental, assim como com a noção de conhecimento incompleto e racionalidade limitada. Primeiro porque ao afirmar que as expectativas dos agentes são consistentes com suas respectivas representações do mundo (o que, em princípio, está correto), os defensores da HER introduzem, desnecessariamente, o argumento de que este modelo converge para um único tipo de representação. Isto elimina, imediatamente, a possibilidade de heterogeneidade dos agentes. Ora, se as expectativas não puderem ser divergentes, como explicar, por exemplo, as posições opostas (comprados x vendidos) em transações em mercados futuros de ativos financeiros?

Em segundo lugar, a hipótese de que os agentes tenham domínio da estrutura verdadeira de relações causais dos fenômenos que lhes cerca, assim como possuam pleno conhecimento da distribuição de probabilidades dos possíveis estados do mundo, parece excessiva, como já aventado anteriormente, pois: i) as decisões tomadas ao longo do tempo podem afetar a estrutura de relações causais; e ii) o futuro ainda não foi criado, por isso, há eventos que não podem ser previstos, pois as decisões que afetam a evolução da estrutura econômica ainda não foram tomadas.

Dequech (2003) oferece um argumento alternativo bastante interessante. Segundo o autor, o processo decisório sob condições de incerteza e racionalidade limitada depende do estado de expectativas, que leva em consideração tanto as expectativas, propriamente, quanto o nível de confiança. Em suas próprias palavras:

One can understand the meaning and the determination of expectations and confidence as follows. Expectation proper are the best estimates or forecasts one can form about some events, with confidence taken to mean the disposition to act on the basis of these expectations while considering the uncertainty involved. Confidence refers to (1) the consideration of the likelihood that things may turn out to be different from what one expects, because the evidence on which expectations are based is incomplete, and (2) the disposition to behave according to expectations despite this possibility.

Expectations and confidence may be called the immediate determinants of the state of expectations (...). The ultimate determinants are three: knowledge, creativity and optimistic disposition face uncertainty (Dequech, 2003: 154).

A impossibilidade de conhecimento completo, sob condições de incerteza fundamental e racionalidade limitada, faz com que os agentes adicionem a disposição de agir diante das incertezas (uma espécie de *animal spirits* keynesiano) e a criatividade às informações necessárias à formação do estado de expectativas e, conseqüentemente, ao processo decisório.

Tal concepção permite que se defina o mecanismo que estrutura as expectativas como adaptativo condicional, na medida em que as expectativas dependem das informações e adotá-las está relacionado à confiança. Além disso, é possível afirmar que este mecanismo é também reflexivo, pois admite que a construção de expectativas esteja associada ao aprendizado.

Em uma passagem bastante elucidativa, Palley (1996) mostra que a incorporação deste conjunto de questões faz com que o processo de formação de expectativas leve em consideração o aprendizado e o reconhecimento da existência de erros sistemáticos, de modo que:

...expectations are bound up with knowledge, learning, and error recognition. A key point is that expectation errors can persist if agents don't know about them, and getting them to recognize errors as systematic mistakes is itself an act of persuasion. Even then, one could add the caveat, that agents will only make adjustments if it is not too costly to do so. These (...) therefore incorporate the strengths of rational expectations, while allowing for differences between economists and economic agents, and allowing for the generative role of economic knowledge. In effect they constitute a theory of "endogenous rational expectations". Expectation formation evolves over time, not only as new information arrives, but also as knowledge and methods of interpretation change: not only are expectations subject to revision, but the method of expectation is also subject to revision (Palley, 1996: 98).

Note que neste caso, os agentes tornam-se capazes de formar expectativas levando em consideração as informações do passado e do presente, porém não o fazem nem extrapolando os resultados anteriores para o futuro, tampouco dispõem de toda a informação relevante para a tomada de decisão, dada a incompletude do conhecimento e a existência de incerteza fundamental (Dequech, 2004).

Esta breve digressão a respeito da noção de auto-interesse e sua relação com a hipótese de maximização e de expectativas racionais foi necessária para que se pudesse postular uma tese importante para este trabalho: a de que o caráter interpretativo do conceito de instituições, entendidas como modelos de comportamento e/ou pensamento socialmente compartilhados, permite uma melhor compreensão do conceito de complementaridade e de sua relação com a mudança institucional.

Antes, porém, de avançarmos sobre este ponto é preciso tornar claro outra questão importante. Como se afirmou alhures, o processo de legitimação que dá origem aos modelos mentais de interpretação pode estar associado tanto ao auto-interesse como a outros tipos de consideração. Mas quais? É a esta questão que nos ateremos, brevemente, na próxima seção.

#### **IV.7.2 A importância da noção de reciprocidade**

Tal como aventado anteriormente, a ação motivada pelo auto-interesse não é capaz de promover a cooperação em populações com tamanho muito grande. Porém, a introdução do conceito de reciprocidade forte como mote dos processos de interação pode auxiliar no entendimento da cooperação. Segundo Bowles e Gintis:

...cooperation in sizable groups is possible if there exist other-regarding individuals in the form of strong reciprocators, who cooperate with one another, and punish defectors, even if they sustain net costs. Strong reciprocators are altruistic in the standard sense that they confer benefits on other members of their group (in this case, because their altruistic punishment of defectors sustains cooperation) but would increase their own payoffs by adopting self-regarding behaviors (2008: 9).

De acordo com estes autores diversos experimentos têm mostrado que a convivência de agentes motivados por interesses e pelo princípio da reciprocidade forte não inibe a cooperação social, senão o contrário. Na verdade, a adoção de preferências sociais aumenta a possibilidade de cooperação em muitos dos casos.

No entanto, a noção de reciprocidade forte de Bowles e Gintis (2008) parece muito restritiva, na medida em que exige a existência de sanção externa aos desviantes da norma. Porém, ainda que a sanção seja possível, nem sempre é necessária. A reciprocidade,

se internalizada pelos agentes, pode ser considerada *self-enforceable*. Neste sentido, é possível propor um conceito de reciprocidade ampliada, no qual a predisposição à cooperação depende tanto da sanção externa como do fato de que os agentes avaliam que esta é a forma certa de agir.

A existência de reciprocidade ampliada abre a possibilidade para se estabelecer um conjunto de questões importantes, porém uma delas merece atenção especial neste trabalho. Se for verdade que há indivíduos que possuem essa predisposição a cooperar e desenvolvem suas ações levando em consideração o bem-estar dos demais agentes, cabe se perguntar como este tipo de motivação emerge? Segundo Bowles (1998), ela decorre do processo de transmissão cultural e do aprendizado, tanto oriundo de instituições formais como a escola, a igreja, dentre outras, como da prática cotidiana da interação, numa espécie de *learning by doing* que transborda de uma esfera da vida social para as demais.

A noção de reciprocidade sugere, portanto, que as preferências dos agentes devem ser endógenas às instituições, assim como que suas ações dependem dos procedimentos realizados nos processos de interação.

#### **IV.8 Instituições e convenções: nova interpretação para complementaridade**

A discussão feita nos parágrafos anteriores sugere que alguns elementos precisam estar presentes em uma definição de convenção, como padrões informais de comportamento e/ou pensamento socialmente compartilhados.

Em primeiro lugar, deve se ter em mente que os agentes podem seguir uma convenção tanto devido ao auto-interesse como em função de outras considerações, como a reciprocidade em sua acepção mais ampla. Em segundo lugar, a existência de sanções externas pode ser um dos elementos constitutivos de algumas convenções, porém não se configura como condição para a sua aceitação, posto que algumas convenções podem ser *self-enforceable*, ou seja, não dependem de qualquer tipo de sanção (Dequech, 2006b). Por fim, a legitimidade de uma convenção pode ser oriunda de valores morais, porém estes não se constituem como seus últimos determinantes, uma vez que a consistência dos

argumentos e sua capacidade de convencimento podem conferir uma legitimidade epistemológica à convenção (Dequech, 2006b).

Se por um lado a adoção de uma convenção implica a possibilidade de padrões estáveis de comportamento e pensamento, as características acima citadas revelam a possibilidade de que padrões desviantes também sejam seguidos, sem que isto signifique qualquer tipo de irracionalidade. Isto ocorre devido ao fato de que nem todas as convenções estão associadas ao medo de sanções, mas também em função da hipótese de que a legitimidade da convenção pode ser derivada de seu processo de justificação epistemológica.

Certos padrões de comportamento e pensamento podem se manter por um longo período de tempo, porém sem serem, necessariamente, imutáveis. Em outras palavras, estes padrões podem se alterar na medida em que sua interpretação também se altere.

Estes argumentos são, pelo menos em parte, extensíveis à noção de instituição. Neste sentido, também as instituições formais estão sujeitas a alterações decorrentes de mudanças de interpretação. Isto é tanto mais verdadeiro quanto maior for a articulação entre instituições formais e informais.

As hipóteses aventadas anteriormente têm implicações sobre dois aspectos importantes no debate sobre “Variedade de Capitalismo”: a noção de complementaridade institucional e a maneira pela qual esta complementaridade pode dar origem à mudança institucional.

A noção de complementaridade diz respeito ao fato de que a existência ou eficiência de uma instituição está associada à presença ou eficiência de outra instituição. Neste sentido, como visto no capítulo 1, a complementaridade implica certa estabilidade da matriz institucional. Mas como articular esta relativa rigidez com a idéia de que as instituições mudam ao longo do tempo?

O conceito de instituição apresentado neste capítulo sugere de imediato uma possibilidade. Isto porque se considerarmos as instituições também como modelos mentais de interpretação, a complementaridade entre duas ou mais instituições representará, em um dado momento do tempo, uma interpretação quanto a certos padrões e regras vigentes em

cada domínio institucional. Porém, à medida que esta interpretação se altere, as relações de complementaridade também podem se alterar<sup>122</sup>. Tais modificações podem ser resultantes de choques exógenos, mas também podem simplesmente expressar alterações no processo de legitimação de certas convenções e, por isso, serem consideradas como endógenas.

## **Considerações finais**

Neste capítulo procurou-se mostrar algumas limitações importantes dos conceitos de instituição, tal como apresentados pelas diversas vertentes do *mainstream economics*. Essas limitações estão associadas, em geral, à incapacidade dessas abordagens de lidar, separadamente ou em simultâneo, com os conceitos de racionalidade limitada, incerteza e reciprocidade, de modo que seu entendimento sobre as instituições acaba por restringir sua aceção, sobretudo, como regras do jogo.

Além disso, o capítulo buscou mostrar que uma noção de instituição que leve em conta os três elementos negligenciados pelo *mainstream* torna o conceito mais flexível, fazendo com que as instituições se configurem mais com recursos do que com restrições. É justamente a dimensão interpretativa das instituições e das convenções que permite tal flexibilidade e confere à noção de complementaridade institucional uma nova concepção, em que a mesma se configura não somente como elemento de estabilidade, mas também como portadora de mudança institucional.

No próximo capítulo desenvolveremos este ponto com maiores detalhes, procurando resgatar, em profundidade, o debate corrente sobre complementaridade e mudança institucional, assim como apresentar um novo enfoque baseado na discussão sobre o conceito de instituição apresentado. Ademais, o capítulo pretende mostrar de que forma esta noção de complementaridade auxilia no entendimento da performance econômica.

---

<sup>122</sup> Para uma visão semelhante veja: Deeg e Jackson (2007).

## **Capítulo V – Complementaridade, mudança institucional e performance: uma interpretação**

### **V.1 Introdução**

Em capítulos anteriores procurou-se apresentar algumas limitações da abordagem de Variedades de Capitalismo. Dentre as mais importantes encontram-se a noção de racionalidade substantiva, subjacente em grande parte de seus estudos, e o conceito de instituição a ela associada.

Ademais, buscou-se apresentar uma perspectiva alternativa para o entendimento das instituições, levando em conta elementos ora negligenciados, ora mal trabalhados pelos autores da VoC, como incerteza, racionalidade limitada, reciprocidade e interpretação.

Este capítulo tem um duplo objetivo. Na primeira parte, o intuito é mostrar que a definição de instituições, em que se inclui uma dimensão para os modelos mentais de interpretação, torna compatível a relação entre complementaridade e mudança institucional. Em seguida, argumenta-se que para que esta seja mais bem compreendida, é preciso levar em conta tanto questões relacionadas ao conflito, quanto aquelas atinentes a uma concepção dinâmica da complementaridade institucional.

Na segunda parte do capítulo será empreendida uma proposta de articulação entre complementaridade institucional e performance econômica. O argumento central consiste em afirmar que tal articulação pode ser feita através de uma abordagem pós-keynesiana. Para tanto serão analisadas duas questões importantes. A primeira diz respeito à relação entre barganha salarial, política monetária e inflação. A segunda questão refere-se ao relacionamento entre complementaridade institucional e crescimento. Neste caso, procurar-se-á demonstrar que o conceito de complementaridade, tal como desenvolvido neste capítulo, pode se constituir como importante fundamento para a noção de regime de crescimento.

**PARTE I: A relação entre interação institucional e performance econômica**

## V.2 Algumas questões em torno do tema da interação institucional

Para a VoC, as instituições se apresentam, sobretudo, como regras de comportamento ou mesmo como prática regular: atuam, portanto, como restrições ou constrangimentos ao comportamento dos agentes.

Esta assertiva é verdadeira, senão para a totalidade dos estudos desta vertente, pelo menos para as pesquisas vinculadas à performance econômica *stricto sensu*, como, por exemplo, aquelas que se valem da abordagem novo-keynesiana para compreender a relação entre política monetária, barganha salarial, inflação e desemprego (capítulo II).

A argumentação dos autores da VoC acerca da importância das instituições está assentada, como se afirmou anteriormente, na relação entre complementaridade institucional e performance econômica. A existência de uma forte interação entre os vários domínios institucionais da vida econômica, cujas características se reforçam mutuamente, faz com que as instituições sejam marcadas por uma elevada inércia. Esta premissa implica que as configurações ou arranjos institucionais pretéritos tendem a se reproduzir ao longo do tempo, reforçando a influência que exercem sobre as decisões dos agentes e, conseqüentemente, sobre os resultados econômicos.

Neste sentido, a noção de complementaridade institucional tem um papel importante na análise dos processos de desenvolvimento econômico: assegura que a trajetória das economias ao longo do tempo seja historicamente condicionada, isto é, que sua evolução não ocorra de forma aleatória, mas dependa do caminho percorrido (*path-dependence*).

Um aspecto central à relação entre complementaridade institucional e *path-dependence* reside na hipótese de retornos crescentes (*increasing returns*) associados à trajetória percorrida. Tais retornos, como observam Pierson (2000) e Deeg (2006), podem ser o resultado: i) da presença de custos elevados (*sunk costs*) vis a vis os investimentos feitos em determinados arranjos institucionais; ii) da existência de efeitos de aprendizado de tais arranjos, que permitem o aumento da eficiência institucional ao longo do tempo; iii) da vigência de efeitos de coordenação, relacionados ao compartilhamento de certos padrões de comportamento entre os agentes, decorrentes da manutenção da trajetória pretérita, o que diminui o nível de incerteza das ações. É com base nestes argumentos que os autores da

VoC procuram defender a tese de que o desenvolvimento apresenta uma variedade de modelos que tendem a se perpetuar.

Todavia, a despeito de seus méritos, tal entendimento da relação entre complementaridade e performance econômica restringe a capacidade de análise da VoC sobre as transformações dos processos de desenvolvimento, na medida em que as mudanças institucionais, quando ocorrem, ficam vinculadas a fatores estritamente exógenos.

Para que a complementaridade seja capaz de lidar, tanto com a dependência da trajetória, quanto com a mudança institucional, é preciso que seja entendida de forma dinâmica. Uma via de acesso a esta acepção está associada, como já se disse, a um conceito aberto de instituição, em que se vislumbrem novas interpretações para os padrões de comportamento e reflexão.

Porém, antes de se realizar qualquer tarefa no sentido de dinamizar o conceito de complementaridade, parece adequado esclarecer alguns pontos controversos no debate sobre a interação entre instituições.

Um dos maiores problemas ao se tratar da interação institucional reside na compreensão inadequada acerca dos diversos tipos de fenômenos concernentes a este tema. Segundo Boyer (2005), Deeg (2005) e Deeg e Jackson (2007), tem sido bastante comum na literatura da economia política comparada a igualação de casos de mera compatibilidade entre instituições no tempo e no espaço, com episódios em que se verifica apenas coerência; ou ainda circunstâncias de efetiva complementaridade institucional. Todavia, esses fenômenos são diferentes, ainda que possam estar relacionados entre si.

De acordo com Boyer (2005) há que se distinguir, inicialmente, quatro fenômenos importantes: i) compatibilidade; ii) coerência; iii) complementaridade; iv) “supermodularidade”.

A compatibilidade refere-se à situação na qual duas ou mais instituições podem ser encontradas simultaneamente em determinadas economias. Este fenômeno não implica a necessidade de qualquer relação específica de eficiência entre as referidas instituições, bem como entre elas e a performance econômica.

A coerência demanda que as instituições não somente coexistam, mas também que seus respectivos formatos estejam articulados entre si. Um caso específico de coerência

é aquele denominado de isomorfismo, em que princípios comuns governam instituições diferentes.

Já a complementaridade propriamente dita possui requisitos mais fortes que aqueles encontrados nos casos anteriores. Além da coexistência e da conexão formal, a interação institucional deve assegurar uma performance superior àquela em que se verifica a presença de uma ou outra instituição tomada isoladamente. Tal fato também pode ser caracterizado como complementaridade por sinergia. Conforme Deeg:

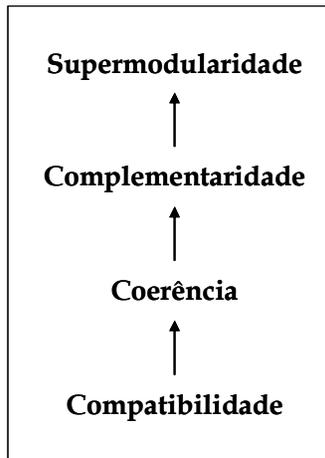
This embodies the mutually reinforcing effects of compatible incentive structures in different subsystems of an economy (...). Complementarity in the form of synergy may arise through deliberate strategic coordination by actors across institutional domains (...) or it may arise through a process akin to evolutionary (functional) selection or co-evolution (2005: 3)

Além deste exemplo, Deeg (2005) e Crouch (2005) também salientam a possibilidade de existência de complementaridade como forma de compensação ou suplementaridade, em que as deficiências de certa instituição são compensadas por outra.

Por fim, cabe destacar o caso da “supermodularidade”: situação que ocorre quando a performance associada a uma combinação particular de instituições é estritamente superior à de qualquer outra combinação.

De acordo com Boyer (2005) seria possível estabelecer um ranking crescente, de acordo com o grau de adequação da interação institucional e seu respectivo impacto sobre a performance da economia. A figura a seguir ilustra este argumento.

**Figura V-1 Formas de interação institucional**



Fonte: Elaboração própria.

Dois aspectos chamam a atenção no que tange aos trabalhos da VoC. O primeiro é que, do ponto de vista empírico, muitos episódios onde só há certeza sobre a existência de coerência institucional são interpretados como se fossem marcados por complementaridade. Este é o caso, por exemplo, dos estudos de Höpner (2005) e Hall e Gingerich (2004)<sup>123</sup>.

O segundo é que, do ponto de vista teórico, os modelos alternativos de capitalismo podem ser derivados a partir de distintas interações institucionais tanto no plano microeconômico, quanto no âmbito macroeconômico.

Para Boyer (2005) os modelos de capitalismo na VoC decorrem da hipótese de que haveria uma combinação entre supermodularidade tecnológica e organizacional (por exemplo, produtos customizados versus *just in time* e controle de qualidade) que opera no âmbito da firma e coerência (isomorfismo) entre as formas de organização das empresas e os demais domínios institucionais (*just in time* versus sistema de treinamento). É este tipo de combinação no plano microeconômico que garantiria as chamadas vantagens comparativas institucionais.

Neste sentido, são os desdobramentos no plano microeconômico que condicionam o que se passa na esfera macroeconômica. Entretanto, não há como garantir,

---

<sup>123</sup> Veja a este respeito Boyer (2005).

de fato, que a performance macroeconômica seja manifestação dos incentivos e constrangimentos aos quais as firmas estejam submetidas.

A relação entre fenômenos micro e macroeconômicos parece ser bem mais complexa do que isso. Nossa hipótese de trabalho é que os principais condicionantes da performance macroeconômica se encontram no plano macroeconômico, o que não descarta, obviamente, a existência de constrangimentos na esfera micro, tampouco que o que aconteça nesta esfera repercuta no âmbito macro, como se verá adiante..

Um problema decorrente da concepção de complementaridade utilizada pela VoC é que, ao transitar indistintamente entre os diversos fenômenos atinentes à interação social (compatibilidade, coerência, complementaridade e supermodularidade), ela assevera que economias dotadas apenas de maior coerência entre os domínios institucionais devem observar melhores resultados do que aquelas em que tal coerência é fraca ou inexistente. Decorre daí a suposição de que casos puros como EMC ou ELM tendem a ser estáveis e mais eficientes do que os casos intermediários ou híbridos.

Como conseqüência, a análise acaba restrita aos supostos casos puros e polares, impedindo uma reflexão adequada sobre os modelos de capitalismo que não se enquadram no tipo ELM e tampouco no EMC.

Entretanto, de acordo com autores como Amable (2005), Jackson e Deeg (2006), Kesting e Nilsen (2008) e Campbell e Pedersen (2007), há que se olhar com mais atenção para os chamados casos híbridos, isto porque alguns estudos empíricos “*do not support the prediction of the varieties of capitalism literature that relatively pure types of capitalism will outperform hybrid types*” (Campbell e Pedersen, 2007: 324).

A superioridade em termos de performance econômica dos casos puros, suposta pela VoC, parece ser resultado de dois problemas. O primeiro está associado à definição estática de complementaridade, bem como à utilização, muitas vezes equivocada, do conceito de coerência como complementaridade. O segundo problema refere-se à abordagem macroeconômica que dá suporte às suas análises.

No capítulo 2, foi possível perceber que a separação entre casos polares e híbridos/intermediários, bem como a melhor performance econômica dos primeiros em relação aos últimos está associada a um uso específico da teoria novo-keynesiana. O

modelo de Calmfors e Driffill (1988) e sua curva em formato de “U” invertido, por exemplo, garantem este resultado. Este modelo é um dos pontos de partida para as investigações macroeconômicas da VoC.

As análises de Soskice (2008) e Carlin e Soskice (2007 e 2009), empreendidas para mostrar porque as EMC têm apresentado resultados econômicos inferiores às ELM, nos últimos 20 anos, podem ser entendidas como decorrentes do desenvolvimento e ampliação do escopo de modelos como os de Calmfors e Driffill (1988)

Contudo, a utilização deste referencial não parece capaz de elucidar uma série de episódios recentes de crescimento intenso, como aqueles ocorridos na Dinamarca, Finlândia e Holanda (Kesting e Nilsen, 2008 e Campbell e Pedersen, 2007), em que instituições de tipo ELM se misturam com aquelas de tipo EMC. Da mesma forma, seu poder explicativo parece assaz diminuto para os episódios de sucesso (Holanda, em particular) em que se verifica a diminuição do grau de centralização da barganha salarial para níveis intermediários. Todos estes fatos, segundo a VoC, deveriam acarretar piora no desempenho destes países e não o contrário.

A incapacidade da VoC em explicar tais casos sugere a necessidade de novos rumos para a análise que podem remeter tanto à tentativa de correções marginais do modelo da VoC, como levar à utilização de um outro marco analítico.

Adota-se, neste trabalho, a segunda posição, que implica: i) adotar um conceito alternativo de instituição e de complementaridade institucional; ii) mudar o referencial teórico macroeconômico. Nas próximas seções procurar-se-á explicitar os elementos constitutivos dessa abordagem alternativa.

### **V.3 Complementaridade e mudança institucional: uma proposta**

A questão relevante subjacente à conexão entre complementaridade e mudança institucional consiste em saber como a estabilidade é capaz de gerar movimento e transformação. Este problema extrapola, obviamente, o âmbito de investigação da economia política comparada e remete, desde longa data, a um amplo debate nas ciências sociais. No entanto, no que diz respeito ao debate sobre a diversidade no capitalismo contemporâneo e seus respectivos movimentos de continuidade ou descontinuidade, dois

elementos parecem importantes: i) um conceito de instituição apropriado ao problema em tela; ii) uma noção dinâmica de complementaridade, em que a estabilidade represente rigidez temporária e não fixidez<sup>124</sup>, mas, sobretudo, que permita que a mudança institucional seja decorrente tanto de choques exógenos como de transformações endógenas.

No primeiro caso, a existência de uma dimensão interpretativa para as instituições garante que essas se configurem como uma combinação, em graus variados, entre recursos e constrangimentos (Hall e Thelen, 2009 e Deeg e Jackson, 2006), de modo que o significado das normas, regras, padrões de comportamento e reflexão possam ser alterados pelos agentes.

Conforme Deeg e Jackson, isto significa ver as:

institutions as less determinative of action, i.e. ascribing more autonomy and capacity of actors to alter (or avoid) institutions they no longer find amenable. While institutions may reduce uncertainty for actors, institutions do not fully circumscribe action. ‘Gaps’ occur between institutionalized rules and situational demands, which are overcome through learning and institutional entrepreneurship (Crouch, 2005), as well as activation or redirection of latent capacities or repertoires of action toward new ends (Aoki, 2001). This perspective does not mean that institutions can be reinterpreted or altered at will. Rather, institutionalization may occur in degrees, from the shallow ‘scripting’ of jazz improvisation to the ‘total institution’ of the prison (2006: 12)<sup>125</sup>.

As mudanças institucionais, neste nível de análise, isto é, sem considerar, por enquanto, a questão da complementaridade, podem estar relacionadas a dois tipos de circunstâncias.

A primeira, de caráter mais geral e abstrato, remete às alterações na legitimidade epistemológica ou normativa de uma convenção ou instituição. Isto porque a interação social, motivada tanto pelo auto-interesse quanto pela reciprocidade ampliada, pode ao longo do processo modificar o significado de uma determinada regra.

A segunda, de caráter mais restrito, se refere ao mecanismo efetivo que dá origem à mudança institucional. Quanto maior o grau de formalidade das instituições maior

---

<sup>124</sup> Uma diferença entre elementos rígidos e fixos, em economia, consiste na possibilidade de ajustamento e mudança, bem como na sua velocidade. Enquanto a rigidez se caracteriza por uma baixa velocidade de ajustamento, a fixidez implica a impossibilidade da mudança.

<sup>125</sup> Para uma posição semelhante veja Hollingsworth (2000).

será a importância dos mecanismos de ação política. Isto porque, ao contrário da VoC, supõe-se nesta tese, explicitamente, a presença de heterogeneidade de interesses e de assimetria de poder, fato que leva necessariamente à questão do conflito e da política, mencionados no capítulo III. A solução de conflitos de interesses nas sociedades capitalistas contemporâneas depende, pelo menos em parte, da esfera política<sup>126</sup> que passa a jogar um papel central na configuração e na mudança institucional. Segundo Amable :

Nous pouvons alors soutenir qu'un choix d'institutions est directement ou indirectement un choix politique, ou, au moins, reflète l'équilibre politique qui prévaut dans la société, c'est-à-dire le compromis qui a été atteint sur les conflits de distribution. C'est très clairement le cas si nous considérons des institutions comme des lois, des réglementations ou une règle formelle, qui doivent être ratifiées par un corps politique, ce qui signifie qu'elles sont le résultat explicite d'un choix collectif. Ce choix collectif résulte d'une série de compromis entre des intérêts hétérogènes. Le processus de médiation de ces intérêts est clairement un processus politique (2005 : 58-59)

Para o autor as instituições se configurariam como um “equilíbrio de economia política”<sup>127</sup>, de modo que a mudança institucional dependeria “*d'un changement de la distribution des gains ou d'un changement dans le pouvoir de négociation*” (Amable, 2005: 66).

A mudança institucional está, portanto, associada a modificações na composição do poder político. Amable (2005) desenvolve toda uma teoria a respeito da dinâmica política e sua relação com determinadas configurações institucionais, em que distingue quatro elementos importantes: i) os grupos sociais; ii) os grupos sócio-políticos; iii) o bloco social dominante; e iv) a coalizão política.

Porém, para os propósitos deste trabalho, basta identificar as condições necessárias à mudança institucional, sem aprofundar uma discussão sobre a dinâmica política propriamente dita, o que estaria bem além do escopo do trabalho e das habilidades do autor.

---

<sup>126</sup> Outra esfera importante para a solução de conflitos é, obviamente, a justiça.

<sup>127</sup> Uma posição semelhante pode ser encontrada em Cornwall e Cornwall (2001). Segundo os autores, “*Adherence to a common set of norms, laws and rules based on shared beliefs generates and reinforces an individual's attachment to a group. Institutions guide behaviour when conflict within the group threatens social cohesion. Their function in the context is to legitimize power and provide means for conflict mediation. (...) We are interested in power because it may be used to alter institutions, and distribution of power because it is central determinant of the kinds of institutions that arise*” (Cornwall e Cornwall, 2001: 72)

Assim, os elementos que parecem dar curso à mudança institucional são, de um lado, a alteração na legitimidade epistemológica ou normativa e, de outro, a modificação no arranjo político que sustenta certa configuração institucional. Estes dois elementos asseguram condições necessárias, no âmbito das convenções (informais) e das instituições (formais), para a mudança institucional, mesmo que esta tenha sido incitada por algum tipo de choque exógeno.

A existência de complementaridade institucional torna o problema bem mais complexo. Isto porque requer que as duas condições acima referidas atuem, simultaneamente, sobre duas ou mais instituições.

A utilização de um conceito estático de complementaridade, isto é, aquele que afirma simplesmente o aumento da eficiência de uma instituição na presença de outra assemelhada configura-se como um enorme obstáculo para a compatibilização entre complementaridade e mudança institucional.

Diversos autores, dentre eles Amable (2000 e 2005), Boyer (2005) e Deeg e Jackson (2007), têm defendido a necessidade de uma versão dinâmica para o conceito de complementaridade. Amable contrasta as versões estática e dinâmica do conceito:

a given set of institutions either reinforce each other over time, which explains the emergence of a particular structure of institutions, or tend to weaken the coherence of the structure over time, which explains why institutional structures, national models, systems of production, modes of régulation are not eternal. The static notion of complementary institutions emphasizes either coherence and stability or impossibility; the dynamic notion allows for the emergence and disappearance of this coherence and leaves open the possibility of structural breakdowns. The structure of institutions does not stay put over time and each institution has its own, partly autonomous, dynamics too (2000: 658).

Em síntese, a complementaridade dinâmica pode ser interpretada como a influência que a trajetória de certas instituições exerce sobre a trajetória de outras<sup>128</sup>. Tal conceito reduz a possibilidade de se fazer uma interpretação funcionalista da noção de

---

<sup>128</sup> Segundo Boyer (2005), a complementaridade dinâmica se caracterizaria como um processo co-evolucionário, onde a existência simultânea de duas ou mais instituições pode ser um resultado não intencional de seleção, marcado por tentativa e erro e por mecanismos de aprendizado que podem estar associados a choques exógenos de natureza estocástica. Posições semelhantes podem ser encontradas em Deeg (2005), Crouch et al (2005), Deeg (2001) e Deeg e Jackson (2007), bem como Hollingsworth (2000) e Cornwall e Cornwall (2001). Ainda que estes dois últimos autores não tratem explicitamente do papel da complementaridade institucional, sua análise do desenvolvimento capitalista implica na aceitação de que a mudança institucional consiste em um processo evolucionário de influência mútua entre instituições e performance econômica. Para uma discussão preliminar sobre o conceito de co-evolução, veja: Nelson (1994).

complementaridade, em que a presença de um tipo de instituição requer, necessariamente, a presença de outra, bem como minimiza as complicações advindas da necessidade de se estabelecer alterações na legitimidade epistemológica ou normativa e na configuração política que dão suporte a duas ou mais instituições. Isto porque os requisitos formais para a mudança institucional são menos severos, posto que as modificações em domínios institucionais diferentes podem ocorrer em ritmos distintos e com menor intensidade sobre seus respectivos formatos.

Com base nestas considerações, é possível conectar, ainda que de forma parcial, as noções de instituições, complementaridade e mudança institucional. As instituições, enquanto padrões de comportamento e pensamento apresentam-se como modelos interpretativos socialmente compartilhados. Configuram-se desta forma em função da presença de características específicas do comportamento humano (como a racionalidade limitada, o auto-interesse e a reciprocidade) e do ambiente que o circunscreve (como a incerteza). Seu caráter interpretativo decorre não somente da existência de aspectos normativos atinentes ao processo de interação social, mas, também, da legitimação epistemológica à qual as instituições estão sujeitas. Ao mesmo tempo, ressalta-se o papel do conflito e das questões políticas, principalmente no que tange às instituições formais.

Se, por um lado, é verdade que uma análise do processo de mudança institucional deve levar em conta que as instituições provêm quadros interpretativos e padrões de interação que influenciam a maneira pela qual atores definem seus problemas, interesses e soluções, por outro, tal análise deve igualmente assegurar que a dimensão do conflito e da política sejam partes inerentes deste processo (Amable, 2005).

Recentemente, diversos autores – sobretudo aqueles vinculados à Teoria da Regulação francesa, como Amable (2000 e 2005), Boyer (2005), mas também Deeg e Jackson (2007), que não pertencem a esta escola – têm argumentado que a análise adequada das trajetórias econômicas deveria incorporar, adicionalmente, o conceito de hierarquia institucional, que estabelece uma relativa assimetria entre os domínios institucionais, de modo que um ou mais domínios exercem influência preponderante sobre os demais. Conforme Amable,

In its static version, hierarchy would be that the inner design of one institution takes into account the constraints and incentives associated to another one. It is thus an extension of the notion of complementarity, except that one institution somehow imposes the conditions according to which complementary institutions are going to supplement it in a certain institutional structure. The circumstances in which such a hierarchy may appear depend on history. The dynamic aspect of institutional hierarchy would be that the transformation of one institution affects the evolution of another (2000: 659-60)

A noção de hierarquia institucional tem a virtude de salientar certos aspectos dominantes em determinadas épocas do desenvolvimento capitalista. Os autores próximos ou adeptos da Teoria da Regulação (Amable, 2000 e 2005 e Boyer, 2000; 2005 e 2009), por exemplo, têm enfatizado a mudança na lógica que governa a acumulação de capital entre a *Golden Age*, que possuía como elemento central a relação salarial fordista, e o período da “Financeirização”, cuja dinâmica seria comandada pelas finanças corporativas.<sup>129</sup>

Desta forma, enquanto no primeiro período o domínio institucional hierarquicamente superior era o sistema de relações industriais, no segundo, seria o tipo de sistema financeiro e de *Corporate Governance*.

A existência de hierarquia torna o fenômeno da mudança institucional mais complexo, na medida em que alterações nos domínios institucionais superiores demandam, sobretudo, maior mobilização na esfera política. A hipótese aqui é que os domínios institucionais hierarquicamente superiores refletem a solução do conflito sócio-político, em favor de certos grupos e em determinado momento do tempo, de modo que sua modificação exigiria movimentos nas instituições formais e nos grupos de poder consolidados.

Um problema derivado do conceito de hierarquia é que grande parte dos trabalhos que associam as trajetórias econômicas ao papel preponderante de certo domínio

---

<sup>129</sup> De acordo com a Teoria da Regulação, a relação salarial fordista implica uma articulação específica entre distribuição de renda, política macroeconômica e acumulação de capital. Durante a *Golden Age*, os ganhos de produtividade teriam sido parcialmente repassados aos salários, garantindo, simultaneamente, aumento do poder de compra dos trabalhadores e moderação salarial. A presença de políticas macroeconômicas ora expansionistas, ora anticíclicas fazia com que as decisões de investimento fossem comandadas pela demanda agregada através de alguma variante do efeito acelerador, como grau de utilização da capacidade produtiva ou taxa de crescimento do produto efetivo (Boyer e Saillard, 1995; Boyer, 2000; 2005 e 2009; Stockhammer, 2008a). No período da “financeirização”, a articulação entre distribuição de renda, política macroeconômica e acumulação de capital teria se transformado completamente. Com o aumento da importância do setor financeiro vis a vis o real, o consumo passaria a ser guiado pela riqueza financeira e os investimentos passariam a ter como fator determinante os lucros corporativos. Como consequência verifica-se uma extraordinária redistribuição de renda do setor real para o financeiro (Boyer, 2000 e 2009, Bruno, 2009, Epstein, 2001, Epstein e Power, 2003, Stockhammer, 2008a e Palley, 2007).

institucional tende a transportar peculiaridades do padrão de desenvolvimento de certa economia, em geral a norte-americana, para o resto do mundo. A caracterização, por exemplo, de um período “Fordista” e outro de “Financeirização” acaba por obscurecer as diferenças significativas que existem entre os modelos de desenvolvimento de certos países ou grupo de países, dentro de uma mesma época. Este é o tipo de crítica que acompanha, por exemplo, os autores regulacionistas, desde o texto inaugural de Aglietta (1978).

Todavia, em trabalho recente, Boyer (2005 e 2009) argumenta que as dimensões tempo e espaço precisam ser levadas em consideração simultaneamente nas análises sobre os modelos de capitalismo, pois grande parte dos trabalhos empíricos constata a enorme heterogeneidade de hierarquia e complementaridade institucional.

Para que a mudança institucional seja possível é preciso que os elementos que asseguram um caráter interpretativo para as instituições, bem como sua dimensão política, sejam capazes de influenciar, ainda que de forma diferenciada, tanto a complementaridade quanto a hierarquia institucional. A existência destas duas dimensões e suas respectivas formas de interação no que concerne à hierarquia e complementaridade institucionais faz com que as configurações institucionais evoluam ao longo do tempo a partir de dois mecanismos específicos, o hibridismo e o endometabolismo (Boyer, 2005).

Segundo Boyer, o hibridismo descreve:

...the process through which tentatively imported institutions are transformed via their interaction with domestic institutional forms. This means that there are some degrees of freedom within each general institutional form. This mechanism of hybridization is a major factor in order to explain the evolution of institutions and the diversity in institutional architectures (2005: 70).

O endometabolismo, por sua vez, descreve “*the inner development of tensions within a given architecture*” (Boyer, 2005: 70), ou seja, o processo de transformação endógeno das instituições a partir, tanto do processo de legitimação epistemológica como de modificações na esfera política.

É importante notar que estes mecanismos podem operar tanto de forma isolada como concomitante, de modo que as mudanças institucionais podem: i) refletir o processo de absorção de elementos exteriores a uma determinada configuração institucional (provenientes de choques exógenos); ii) resultar de modificações endógenas à própria

configuração institucional; ou mesmo iii) representar o efeito combinado destes dois fenômenos.

Este argumento parece convergente com a análise de Deeg (2001) sobre as transformações do sistema financeiro alemão nos últimos 15 anos. Segundo o autor:

the German financial system has initiated a new path or trajectory. But this new path does not represent a radical break from the past, yet neither is it simply rapid evolution or innovation within the old path. Rather, it is a new path characterized by a hybridization process (not convergence) in which many of the institutions of the old path continue as before, some old institutions are transformed to new purposes, and new institutions are introduced (Deeg, 2001: 7).

O conceito de trajetória híbrida de Deeg (2001) refere-se, na verdade, à combinação entre hibridismo e endometabolismo, tal como definidos por Boyer (2005). Em sua descrição das transformações do sistema financeiro alemão, aquele autor revela que o processo de mudança tem seu início a partir de alterações nas estratégias dos próprios agentes que foram reforçadas por choques exógenos.

In the German case the initial motor for change is 'decreasing returns' to key actors within the existing path of the financial system. The reasons for decreasing returns are initially endogenous. For example, during the 1970s large firms increased their financial autonomy from the big banks by building significant financial reserves to finance their operations. This, in turn, touched off a search by the big banks for new sources of business which led to a broader process of changing the financial system as a whole. Exogenous factors, notably the growing internationalization of financial markets and European market integration, do eventually become quite significant sources of change but only after endogenous developments initiate a process of institutional change that ultimately cumulates into a new path. Thus the internal dynamics of the system led to developments which altered the interests of key/central actors (not marginal ones) who initiated a series of institutional changes designed to serve their interests. Ultimately, a mixture of endogenous and exogenous pressures led to a series of path-changing initiatives (Deeg, 2001: 11).

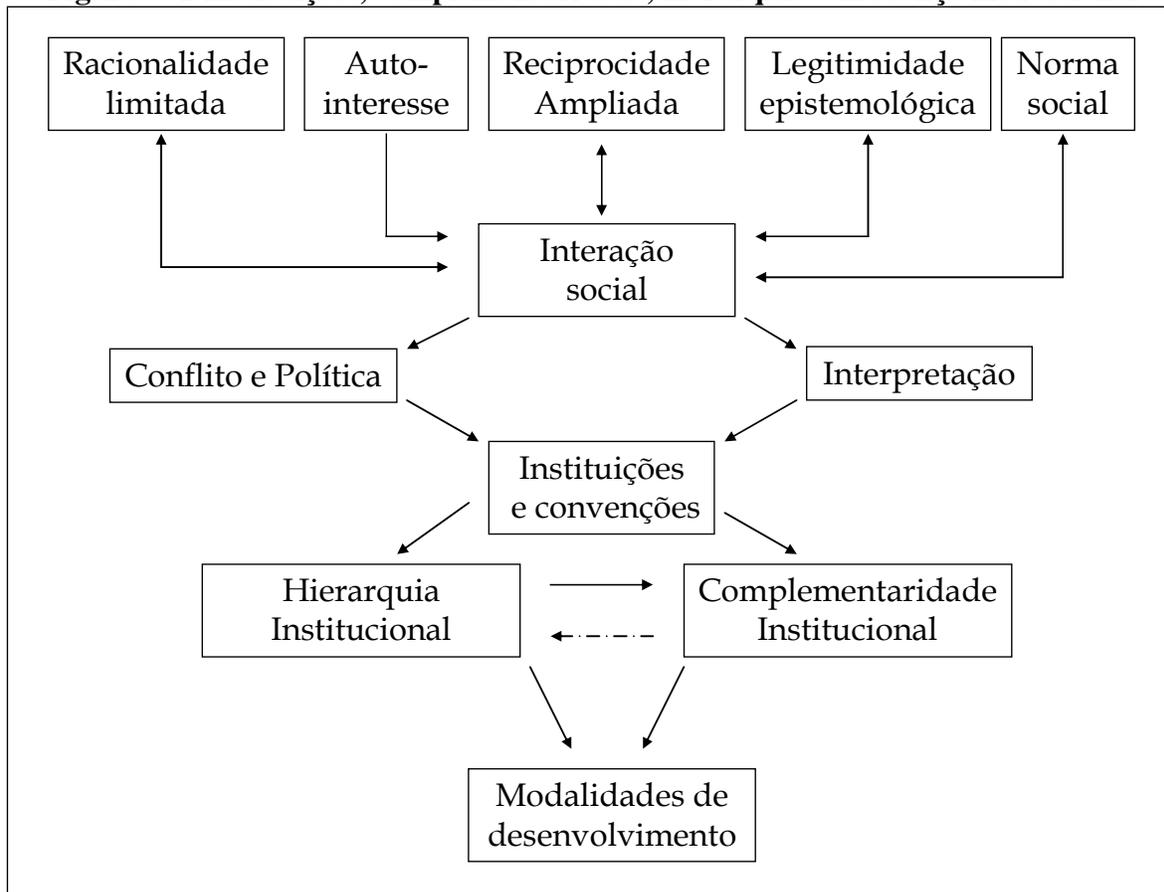
Adicionalmente, Deeg (2001) argumenta que a transformação do sistema financeiro alemão não correspondeu a uma resposta em termos de eficiência apenas, mas foi o resultado de mudanças ideológicas e nas relações de poder que alteraram instituições informais e formais, revelando plenamente tanto a dimensão interpretativa quanto a política do processo de mudança institucional.

Com base nestas afirmações, é possível representar na figura a seguir os elementos que condicionam as configurações institucionais das economias e suas modificações ao longo do tempo. A introdução do conceito de hierarquia, embora torne mais complexo, não altera substancialmente a explicação do problema. Torna, contudo, mais evidente a importância da dimensão política da mudança institucional.

A figura revela a presença de cinco elementos condicionantes do processo de interação social, entre eles a racionalidade limitada, o auto-interesse, a reciprocidade ampliada, a legitimidade epistemológica e a norma social. Este processo, embora condicionado por tais elementos também os influencia, o que explica a presença de flechas de mão dupla na figura.

Durante a interação os agentes se deparam com dois fenômenos importantes: a dimensão interpretativa das instituições e das convenções; os conflitos de interesses que as permeiam e cuja solução se expressa na esfera política. A interação entre as diversas instituições e convenções ocorre, em grande parte dos casos, por meio de arranjos complementares e hierárquicos entre os domínios institucionais que dão origem às modalidades de desenvolvimento, ou para usar a expressão consagrada na literatura e nesta tese, às variedades de capitalismo. Repare que embora existam influências mútuas entre os domínios hierarquicamente superiores e complementares, há ascendência dos primeiros sobre os últimos, tal como demonstram as linhas cheias e tracejadas que partem de ambos os tipos de domínios.

**Figura V-2 Instituições, complementaridade, hierarquia e mudança institucional**



Fonte: Elaboração própria.

As noções de complementaridade e hierarquia institucional, na medida em que se pretende lidar com a diversidade de configurações institucionais no capitalismo, apresentam-se como artefatos teóricos da maior relevância. Porém, sua pertinência torna-se mais clara em sua acepção dinâmica, em que a evolução de certas instituições se encontra condicionada pela evolução de outras.

Em resumo, é admissível estabelecer uma conexão entre complementaridade, hierarquia e mudança institucional, sem que os elementos de estabilidade colidam, teoricamente, com os de transformação: ao contrário, por exemplo, do que fazem, ainda que de forma não intencional, os proponentes da VoC.

Ademais, a possibilidade de que as mudanças institucionais sejam o resultado da combinação entre adaptações a elementos exógenos e transformações endógenas faz com que os casos intermediários ou híbridos deixem de se apresentar como configurações necessariamente instáveis, isto é, meras situações de trânsito entre os modelos EMC e ELM, para se configurarem como modelos potencialmente coerentes e plenos de sentido: uma possibilidade não contemplada na abordagem de Variedades de Capitalismo<sup>130</sup>.

A compreensão deste fenômeno, entretanto, requer que se especifique uma abordagem para a performance econômica. Nossa hipótese é que a abordagem pós-keynesiana é um bom ponto de partida para a análise da performance das diversas modalidades de capitalismo. Na próxima parte do capítulo, procurar-se-á demonstrar de que modo esta abordagem promove a articulação entre interação institucional e performance econômica.

---

<sup>130</sup> Um aspecto importante sobre o vínculo entre complementaridade, mudança institucional e performance econômica, mas que não será discutido neste trabalho, refere-se ao sentido da causalidade entre estes elementos. Diversos autores (Nelson, 1994 e 2003; Cornwall e Cornwall, 2001 e O'Hara, 2007, dentre outros) têm enfatizado que esta relação é de influência mútua. Mais do que isso, muitos argumentam que instituições e performance co-evoluem. Neste caso, a questão relevante consiste em identificar os mecanismos a partir dos quais se manifesta este processo de co-evolução.

**PARTE II: Instituições e performance econômica - Uma  
abordagem pós-keynesiana**

## V.4 Elementos da abordagem pós-keynesiana: uma breve avaliação

O objetivo desta segunda parte do capítulo consiste em apresentar alguns elementos da tradição pós-keynesiana que permitam articular os conceitos de instituição, complementaridade e hierarquia institucional, desenvolvidos anteriormente, à discussão da performance econômica. Para tanto procuraremos descortinar algumas noções centrais desta abordagem para em seguida desenvolvermos modelos ilustrativos para avaliação da performance econômica em um sentido amplo.

O pensamento pós-keynesiano tem sido, tradicionalmente, ainda que não sem controvérsia (Davidson, 2003-04), dividido em três grandes vertentes (Hamouda e Harcourt, 1988; Palley, 1996 e 2005; King, 2002; Lavoie, 1992 e 2006): i) a dos pós-keynesianos fundamentalistas, *à la* Davidson; ii) aquela vinculada aos economistas de Cambridge (Kaldor e Robinson) e a Kalecki; iii) e a dos pós-keynesianos neo-ricardianos/sraffianos.<sup>131</sup>

Neste trabalho, seguiremos de perto a tradição fundada a partir dos trabalhos da escola de Cambridge e de Kalecki. Embora nem sempre estes autores convergissem em suas conclusões sobre determinados temas (haja vista as diferenças entre seus respectivos modelos de crescimento), parece existir, nos últimos anos, uma tentativa de aproximação significativa entre seus seguidores (Cassetti, 2003; Palley, 2005; Naastepad, 2006; Hein, 2009), fato, inclusive bem demonstrado pela coletânea organizada por Mark Setterfield, “The Economics of Demand-led Growth”.

Tal convergência tem sido possível na medida em que os autores partícipes desta vertente comungam daquilo que Palley (1996) chamou de “proposições fundamentais do pensamento pós-keynesiano”, o que segundo o autor, conferiria a esta escola de pensamento coerência teórica e status intelectual semelhante ao do projeto de pesquisa neoclássico.

De acordo com este autor:

These propositions include (a) the significance of social conflict over income distribution, (b) the centrality of aggregate demand in the determination of the

---

<sup>131</sup> Além destas grandes vertentes, o pensamento pós-keynesiano sofre influências também de alguns trabalhos de economistas como James Tobin e John Hicks. Uma leitura introdutória do pensamento pós-keynesiano pode ser encontrada em Macedo e Silva (1999).

level of economic activity, (c) the inability of nominal wages adjustment to ensure full employment, (d) the endogenous nature of money, (e) the importance of debt finance in macroeconomic process, and (f) the fundamentally mutable nature of expectations about the uncertain future (Palley, 1996: 9).

Entretanto, não somente as proposições teóricas de base permitem esta aproximação. Do ponto de vista metodológico, Lavoie (1992; 2006) observa que o que distingue algumas vertentes da heterodoxia, em geral, e o pensamento pós-keynesiano, em particular, do projeto de pesquisa neoclássico, seria a existência de quatro princípios metodológicos fundamentais<sup>132</sup>.

No que diz respeito às questões epistemológicas, o que caracterizaria o pensamento pós-keynesiano seria o realismo, em oposição ao instrumentalismo neoclássico. Além disso, há que se notar uma diferença importante de caráter ontológico, isto é, quanto à unidade de análise e à natureza do comportamento individual, opondo, ao individualismo metodológico, certo organicismo/holismo metodológico<sup>133</sup>. Segundo o autor, para a tradição pós-keynesiana:

although individual choices are not necessarily denied, they are severely constrained by the existing institutions, socioeconomic classes, social norms and social pressures, and even macroeconomic events. Individual behaviour is interdependent. The social context plays an important role in the manner beliefs are formed. Institutions embody values to which an individual is habituated. Individuals influence and are influenced by their social environment (...). Some may speak of a form of holistic approach or of organicism (Lavoie, 1992: 10).

Lavoie (1992 e 2006) argumenta adicionalmente que outro traço metodológico distintivo é aquele associado à questão da racionalidade. Nesta corrente de pensamento, a noção de racionalidade limitada é assumida de forma explícita, seja em função das restrições informacionais, em contextos de certeza, seja em decorrência de limitações

---

<sup>132</sup> Em Lavoie (2006) o autor acrescentou um quinto princípio, de natureza política: a descrença na perfeição dos ajustamentos econômicos via mercado.

<sup>133</sup> Nestes dois casos a posição de Lavoie parece convergir para aquela representada pelo realismo crítico, vertente da filosofia da ciência que postula que “a sociedade é tanto (a) pré-existente e condição (transcendental e causalmente) necessária para a agência intencional (o insight de Durkheim) quanto (b) existe e permanece apenas em virtude dessa agência. Nesta concepção, a sociedade é condição e resultado da agência humana que reproduz e transforma a sociedade. Entretanto, há uma assimetria importante aqui: em qualquer ponto do tempo a sociedade é dada aos indivíduos, que nunca a criam, meramente a reproduzem ou transformam. O mundo social é sempre pré-estruturado. Esta é a grande diferença entre o modelo transformacional de atividade social de Bhaskar e a teoria da estruturação de Giddens, que Margareth Archer [1995: 65-92] sublinha” (Bhaskar, 1998: xvi Apud Fucidji, 2006). Sobre o realismo crítico veja também Hamlin (2000) e Cavalcante (2007). Posição metodológica semelhante também pode ser encontrada nos autores da Teoria da Regulação Francesa. Veja a este respeito Boyer (2009), Bruno (2005) e Cavalcante (2007).

computacionais por parte dos agentes, ou ainda devido à existência de incerteza fundamental ou substantiva.

Na tradição pós-keynesiana, o foco da análise também se configura como princípio metodológico importante, na medida em que substitui como problema fundamental, a troca ou a escassez, pela produção. Conforme o autor, “*in post-keynesian models, (...) the emphasis on production appears through the assumption that in general neither capital goods, nor labour are full employed. In this sense, resources are not scarce. The major problem is not how to allocate them but how to increase production or the rate of growth*” (Lavoie, 1992: 14).

As proposições teóricas e os princípios metodológicos do pensamento pós-keynesiano expostos acima se revelam compatíveis com a visão sobre instituições e complementaridade institucional defendidos no capítulo IV. Com efeito, grande parte dos trabalhos pós-keynesianos sobre inflação e conflito distributivo, por um lado, e crescimento e inovação, por outro, viabilizam uma conexão entre instituições e performance econômica<sup>134</sup>. Neste sentido, é possível aventar que estas conexões assegurem, pelo menos do ponto de vista teórico, a possibilidade de trajetórias de desenvolvimento diversificadas. Na próxima seção procurar-se-á mostrar a possibilidade de emergência de distintas trajetórias econômicas e sua relação com a complementaridade institucional.

## **V.5 Inflação, crescimento, inovação e distribuição de renda**

Nesta seção procuraremos mostrar de que modo a análise pós-keynesiana pode servir como um ponto de partida adequado para a compreensão da diversidade de modelos de capitalismo presentes na economia.

Como se afirmou anteriormente, nossa análise tem como referência a reflexão procedente da tentativa de síntese entre a abordagem fundada, em Cambridge, por Kaldor e Robinson, e aquela oriunda do pensamento de Kalecki e que tem sido nominada como Cambridge Post-keynesian (CPK) approach (Palley, 2005).

Dentre os elementos definidos por Palley (1996), e listados acima, que distinguem esta abordagem, dois deles merecem especial destaque para os propósitos desta

---

<sup>134</sup> Uma posição semelhante a esta pode ser encontrada em O’Hara (2007).

análise: a) a importância do conflito sobre a distribuição funcional da renda; e b) a centralidade da demanda agregada na determinação do nível de atividade. Enquanto o primeiro tem papel preponderante no que tange à explicação do processo inflacionário, o segundo se configura como elemento-chave no que se refere à dinâmica da acumulação de capital e à possibilidade de distintos regimes de crescimento econômico. Nas seções seguintes procuraremos explicitar as questões centrais a ambos os fenômenos.

### **V.5.1 Inflação, conflito distributivo e diferentes modelos de capitalismo**

Desde o trabalho seminal de Rowthorn (1977) a conexão entre a inflação e a disputa pela apropriação da renda nacional se tornou peça chave do pensamento pós-keynesiano. Em verdade o trabalho de Rowthorn procurava dar formato mais preciso a elementos teóricos desenvolvidos por Kalecki, mas que já se encontravam presentes nas “Equações Fundamentais” do Tratado da Moeda de Keynes<sup>135</sup>. Nesta seção será apresentado um modelo que visa ilustrar a possibilidade de distintos arranjos institucionais na determinação do fenômeno inflacionário.

Na tradição pós-keynesiana a inflação não está relacionada à existência de um excesso de demanda decorrente da expansão monetária. Isto porque a oferta de moeda é endógena, de tal modo que seu crescimento somente ocorre em virtude do aumento da demanda por moeda. Neste sentido, a oferta de moeda pode ser, no máximo, sancionadora de um processo inflacionário, cuja origem reside em outro lugar. Mas que lugar?

Conforme Lavoie (1992):

Post-Keynesians argue that the ‘economy is primarily a money-wage system’ (...). This is so, firstly because money enters the circuit when firms distribute wages and salaries to their employees, the stock of money resulting basically from this influx of money wages not having yet flowed back to firms and been repaid to the banks. Secondly, the economy is a money-wage system because, in a vertically-integrated system, costs are the determinant of the general price level, the main element of cost being the [exogenous determined] wage rate. (p.373)

Ao leitor mais desavisado, embora a idéia de que a inflação resulte primordialmente das variações de custos possa parecer razoável, a assertiva de que os

---

<sup>135</sup> Veja a este respeito, Amitrano (2005b) e Macedo e Silva (2008-09)

salários representam a maior parcela dos custos pode soar como uma espécie de culpabilização dos trabalhadores pela inflação. No entanto, como adverte o próprio Lavoie, a inflação se origina do conflito entre os diversos agentes que se apropriam da renda gerada no processo produtivo. A equação de determinação dos preços em oligopólio ajuda a iluminar a idéia. Se os preços ( $p$ ) puderem ser definidos a partir da aplicação de um mark-up ( $\mu$ ) sobre os custos diretos unitários ( $w$ ), como se fez no capítulo II, então teremos que:

$$p = (1 + \mu) \left( \frac{w}{q} \right).$$

Aplicando o logaritmo e derivando com respeito ao tempo teremos uma equação ( $\hat{p} = \hat{\mu} + \hat{w} - \hat{q}$ ) em que a taxa de inflação depende, positivamente, das taxas de crescimento do *mark-up* e dos salários e, negativamente, do aumento da produtividade.

Portanto, em sua versão simplificada, a inflação para a tradição pós-keynesiana pode ser resultado tanto de pressões salariais (*wage inflation*) por parte dos trabalhadores, quanto do desejo de maiores margens de lucro pelos capitalistas (*profits inflation*), evidenciando assim, a noção de conflito distributivo.

A ampliação de margem pode estar relacionada a uma série de fatores como a compatibilidade entre a margem de lucro corrente e a rentabilidade histórica dos ativos de capital (Lavoie, 2002), a percepção de que a concorrência no mercado de produtos se arrefeceu, ou até mesmo, e em última instância, a pressões de demanda<sup>136</sup>.

É importante notar que a demanda figura como elemento, senão marginal, pelo menos com impactos indiretos e moderados sobre o processo inflacionário<sup>137</sup>, em grande parte, devido à hipótese, e por que não dizer à constatação, de que: i) o grau de utilização da capacidade se encontra abaixo da unidade; e ii) existe excesso de oferta de trabalho. Estas hipóteses/evidências implicam, sobretudo, que os setores produtivos, via de regra, não se encontram sujeitos a rendimentos marginais decrescentes e que o aumento de preços não pode estar relacionado a fenômenos de escassez de produtos e/ou fatores.

---

<sup>136</sup> A tradição pós-keynesiana não desconsidera, obviamente, o fato que os preços em alguns mercados são determinados pela demanda, o que nos leva à antiga dicotomia entre *fix* e *flex prices* tão bem analisada por Hicks e Kalecki (Macedo e Silva, 1999). No entanto, em virtude da preponderância dos mercados "*fix price*" e a título de simplificação, será suposto que os preços são determinados pela equação de mark-up.

<sup>137</sup> Não obstante, diversos autores desenvolvem modelos pós-keynesianos em que a demanda pode cumprir um papel importante na determinação da inflação. Veja a este respeito Palley (1996).

Em resumo, a inflação tem sua origem, e também suas repercussões, na disputa pelas parcelas relativas da renda nacional. Porém, como se verá adiante, o confronto se dá, mais precisamente, entre aquilo que os agentes consideram justo (*fair pay*) e aquilo que efetivamente recebem (*actual pay*). Conforme Lavoie, “[t]here are aspiration gaps between what is expected and necessary on the one hand, and what is actually being obtained on the other” (1992: 378, grifo nosso). Essa lacuna entre a remuneração desejada e a paga pode estar associada tanto ao poder de compra dos salários (*wage-price spiral*) como ao salário relativo entre os diversos grupos de trabalhadores (*wage-wage spiral*)

Um dos aspectos mais realçados por autores pós-keynesianos em suas pesquisas sobre inflação diz respeito às características institucionais que circunscrevem o fenômeno, o que nos remete aos fatores indutores e permissivos do processo inflacionário.

Dentre os fatores indutores há que se ressaltar, em primeiro lugar, as considerações normativas feitas por trabalhadores e capitalistas acerca de suas respectivas remunerações. Segundo Lavoie, “[i]n post keynesian theory inflation is explained by normative values, that is pay norms, customs, equity and justice. These norms have an impact on the perception of what is a fair relative wage, a fair real wage, and a fair profit share” (1992: 379). A definição de lucros e salários justos é algo, obviamente, bastante complicado. Seja como for, seu significado está relacionado ao contexto histórico e às práticas sociais nas quais os agentes estão inscritos.

No capítulo IV procurou-se demonstrar a importância de fatores como as considerações normativas, a legitimidade epistemológica, dentre outros, nos comportamentos econômicos. Isto permite uma conexão imediata entre o papel atribuído naquele capítulo às instituições/convenções e a abordagem pós-keynesiana da inflação.

Outro elemento indutor da inflação importante consiste no grau de difusão e acesso à informação. Isto porque a percepção de justiça é relativa e depende da possibilidade dos agentes acessarem as informações passíveis de comparação (Lavoie, 1992). Novamente, tal como explicitado no capítulo IV, as características informacionais das instituições e a incerteza, jogam um papel central no entendimento do fenômeno inflacionário.

De acordo com a classificação de Lavoie, além dos fatores indutores, existem os fatores permissivos da inflação. Dentre eles, três emergem como os mais importantes: i) a existência de preços administrados; ii) a vigência de barganhas salariais coletivas; iii) a ocorrência de políticas econômicas voltadas para o pleno emprego.

O termo “preço administrado” tem como objetivo fazer oposição à noção de preço de mercado, evidenciando a capacidade de resistência que as firmas possuem diante das oscilações da demanda e, portanto, a baixa variabilidade dos preços em face das condições de mercado.

É importante notar que esta resistência é fruto não só da preponderância de condições de oligopólio em diversos mercados de produtos, mas também, da vigência de uma desigualdade de poder entre produtores e consumidores: desigualdade esta relacionada, em parte, à existência de assimetria de informações no que tange à incerteza sobre a qualidade dos produtos<sup>138</sup>.

Conforme Lavoie:

Individuals are now more specialized, ignoring all but requirements of their trade; technological advances have led to products which are beyond the comprehension of most consumers; the multiplicity of available products and the wide range of alternatives for a given kind of goods have put enlightened consumer choice beyond the computational abilities of most households. All these factors have led a secular increase in the market superiority of sellers over consumers in product markets (1992: 386).

A existência de barganha coletiva pode ser descrita como outro elemento permissivo da inflação na medida em que é capaz de ocasionar aumentos de custos pela via salarial. Isto ocorre em virtude do grande poder de barganha que alcançaram os sindicatos de trabalhadores ao longo do século XX.

Esse poder (reduzido nos últimos vinte ou trinta anos) advém do amparo legal aos movimentos de trabalhadores, resultante da legislação trabalhista, bem como do poder financeiro destes sindicatos, decorrente das contribuições sindicais obrigatórias.

---

<sup>138</sup> É importante recordar que a incerteza sobre a qualidade dos produtos se configura como um dos elementos que impedem que os movimentos de preços relativos estabeleçam adequadamente a coordenação entre os agentes. Veja a este respeito a discussão feita no capítulo IV sobre o papel das convenções como instrumento de coordenação.

O perfil das políticas macroeconômicas, por sua vez, tem como principal característica sancionar ou vetar pleitos por maiores salários e por aumentos de *mark-up*. Quando voltadas para o pleno emprego, as políticas macroeconômicas tendem a ser permissivas a movimentos inflacionários oriundos do conflito distributivo.

Neste sentido, é importante ressaltar que o processo inflacionário se distingue, acima de tudo, como um fenômeno cuja determinação está estritamente associada às características institucionais de uma determinada sociedade.

### V.5.2 Um modelo pós-keynesiano de inflação e conflito distributivo

Nesta seção se desenvolverá um modelo ilustrativo de inflação e conflito distributivo, procurando evidenciar os aspectos institucionais que afetam a evolução dos preços em uma determinada economia.

O ponto de partida de qualquer modelo pós-keynesiano para a inflação consiste na regra de formação de preços. Neste sentido, se esta regra, para uma economia aberta, for baseada na aplicação de um *mark-up* sobre os custos unitários diretos, então os preços podem ser definidos como:

$$p = (1 + \mu) \left( \frac{w}{q} + e p_f b \right) \quad (1),$$

em que “ $\mu$ ” corresponde ao *mark-up*, “ $w$ ” ao salário nominal médio, “ $q$ ” ao produto ( $y$ ) por trabalhador ( $L$ ), “ $e$ ” à taxa nominal de câmbio, “ $p_f$ ” aos preços dos insumos importados, medidos em moeda estrangeira<sup>139</sup>, e “ $b$ ” ao quantum de insumos importados, de modo que o produto da taxa de câmbio pelo preço e a quantidade dos insumos importados reflete o custo unitário desses insumos.

Podemos definir a massa de lucros ( $\Pi$ ) simplesmente como a diferença entre receitas e custos, tal como se segue:

---

<sup>139</sup> Denotaremos o salário real médio por “ $\omega$ ”, de modo que  $\omega = (w/p)$  e a taxa de câmbio real por “ $e_r$ ”, tal que  $e_r = e \cdot (p_f/p)$ .

$$\Pi = py - \left( \frac{w}{q} + ep_f b \right) y \quad (2),$$

Com base na equação de preços é possível demonstrar que a participação dos lucros na renda ( $\pi$ ) pode ser expressa da seguinte forma.

**Definição:**

Como a massa de lucros foi definida como a diferença entre o produto nominal e seus custos  $\left[ \Pi = py - \left( \frac{w}{q} + ep_f b \right) y \right]$  então, podemos reescrevê-la como:

$$\Pi = \mu \left( \frac{w}{q} + ep_f b \right) y \quad (3)$$

Dividindo a massa de lucros pelo produto teremos que a participação dos lucros na renda pode ser expressa como:

$$\pi = \frac{\mu}{(1 + \mu)} \quad (4)$$

$$\text{Como, } \pi = 1 - \frac{1}{(1 + \mu)}, \text{ então, } (1 + \mu) = \frac{1}{(1 - \pi)} \quad (4')$$

Portanto, através desta definição explicita-se que a participação dos lucros na renda depende do *mark-up*.

A partir destes resultados podemos reescrever a equação de preços como função da participação dos lucros na renda, tal que:

$$p = \frac{1}{1 - \pi} \left( \frac{w}{q} + ep_f b \right) \quad (5)$$

Deste modo, a taxa de crescimento dos preços pode ser obtida aplicando-se o logaritmo e derivando a equação anterior com respeito ao tempo, de modo que:

$$\hat{p} = \hat{w} + \left( \frac{\hat{\pi}}{1 - \pi} \right) - \hat{q} + \hat{e} + \hat{p}_f + \hat{b} \quad (6),$$

em que o circunflexo acima das variáveis indica que a mesma está expressa em termos de sua taxa de crescimento.

A equação (6) revela que a taxa de inflação é determinada, positivamente, pelo ritmo de expansão dos salários nominais, pela evolução da participação dos lucros na renda, pela variação da taxa nominal de câmbio e pelo crescimento dos preços internacionais e da quantidade de insumos importados utilizados no processo produtivo. Por sua vez, a inflação é negativamente influenciada pela taxa de crescimento da produtividade.

Para os objetivos desta análise interessa-nos esmiuçar os determinantes das variáveis submetidas a constrangimentos institucionais e, neste particular, cabe investigar o processo de determinação dos salários nominais e dos preços.

Podemos supor que as variações dos salários nominais estão associadas às tentativas dos trabalhadores de manter sua participação na renda. Isto corresponde ao mesmo que afirmar que os trabalhadores têm um *mark-up* “desejado” ou uma participação dos lucros na renda “desejada”<sup>140</sup>, isto é, considerada justa ou normal. Deste modo, os sindicatos reagirão às diferenças entre a participação efetiva e a desejada dos lucros na renda através de aumentos nominais de salários.

Sejam:

$\pi_w$  = a participação desejada dos lucros na renda pelos trabalhadores e

$\pi$  = a participação efetiva dos lucros na renda

$\theta_w$  = a capacidade dos trabalhadores de ajustar o efetivo ao desejado

---

<sup>140</sup> Talvez o termo mais adequado, neste caso, seja participação assentida.

Então, podemos definir uma equação de determinação para a taxa de crescimento dos salários nominais, tal que:

$$\hat{w} = \theta_w (\pi - \pi_w) \quad (7),$$

Por sua vez, os capitalistas também procuram manter sua participação na renda, de tal forma que reajustarão preços conforme a diferença entre a participação desejada e a efetiva dos lucros na renda. Ainda que outros fatores possam refletir a maior ou menor participação na renda, é importante notar que os agentes só podem reagir com as variáveis que estão sob seu controle. Por isso, seja:

$\pi_p$  = a participação desejada dos lucros na renda pelos capitalistas;

$\pi$  = a participação efetiva dos lucros na renda; e

$\theta_p$  = a capacidade dos capitalistas de ajustar o efetivo ao desejado.

Então, a taxa de crescimento dos preços pode ser expressa pela seguinte equação:

$$\hat{p} = \theta_p (\pi_p - \pi) \quad (8),$$

A participação dos lucros desejada pelos trabalhadores está associada ao poder de barganha salarial. Na literatura econômica contemporânea (Cassetti, 2002 e Carlin e Soskice, 2006, por exemplo) sobre barganha salarial, um dos elementos que mais influenciam positivamente a capacidade de negociação dos sindicatos é a situação do mercado de trabalho. Neste sentido, quanto maior for o nível de emprego maior será o poder de barganha. Em uma visão dinâmica, quanto maior a taxa de crescimento do emprego maior o poder de barganha. Supondo que a força de trabalho cresça a uma taxa exógena, a participação dos lucros na renda desejada pelos trabalhadores pode ser entendida como uma função negativa do crescimento econômico e positiva do crescimento

da produtividade, na medida em que um ritmo mais intenso de crescimento da produtividade reduz a taxa de emprego<sup>141</sup>.

Portanto, uma expressão possível para a participação dos lucros desejada pelos trabalhadores é dada pela equação a seguir, que estabelece que esta participação depende positivamente de um componente autônomo da barganha salarial, representando, por exemplo, a maior ou menor permissividade da legislação trabalhista com relação à atuação sindical ou a capacidade de mobilização dos sindicatos. Ademais, supõe-se que um aumento na taxa de câmbio real ( $\hat{e}_r$ ) aumenta a participação dos lucros na renda desejada pelos trabalhadores, na medida em que reduz as pressões competitivas no mercado de produtos. Por fim, quanto maior for a diferença entre a taxa de crescimento do produto ( $g$ ) e a taxa de crescimento da produtividade ( $\hat{q}$ ), maior será o poder de barganha dos sindicatos e, conseqüentemente, menor será a participação dos lucros na renda desejada pelos trabalhadores.

$$\pi_w = v_0 - v_1(g - \hat{q}) + v_2\hat{e}_r \quad (9),$$

Por sua vez, a participação dos lucros desejada pelos capitalistas é uma função positiva dos recursos de poder autônomos que interferem na barganha salarial, das taxas de crescimento do produto ( $g$ )<sup>142</sup> e da produtividade ( $\hat{q}$ ) e da taxa de câmbio real.

$$\pi_p = \pi_0 + \pi_1(g + \hat{q}) + \pi_2\hat{e}_r \quad (10),$$

---

<sup>141</sup> Por definição, o nível de emprego ( $L$ ) é dado pela seguinte expressão:  $L = \frac{y}{q} \therefore q = \frac{y}{L}$ . Logo, aplicando o

logaritmo e derivando com respeito ao tempo temos que a taxa de crescimento do emprego é dada por:

$$\frac{\partial L}{L} \cdot \frac{1}{dt} = \frac{\partial y}{y} \frac{1}{dt} - \frac{\partial q}{q} \frac{1}{dt}$$

<sup>142</sup> Embora Kalecki tenha sugerido que os mark-ups sejam anticíclicos, não parece haver consenso na literatura pós-keynesiana sobre este ponto. Veja a este respeito Cassetti (2003) que faz hipótese semelhante à nossa, no que tange à relação entre mark-up e crescimento.

Na tradição pós-keynesiana, o elemento central do processo inflacionário está no conflito distributivo. Por isso, e em decorrência do fato de que as demais variáveis intervenientes do processo inflacionário são exógenas para os agentes relevantes, é possível afirmar que quando  $\dot{\pi}/(1-\pi)=0$ , a participação dos lucros e dos salários na renda é constante, implicando que as taxas de crescimento dos preços e dos salários sejam iguais.

Pelas equações anteriores isso significa que:

$$\theta_w (\pi - \pi_w) = \theta_p (\pi_p - \pi) \text{ ou alternativamente,}$$

$$\pi = \frac{\theta_w v_0 + \theta_p \pi_0}{(\theta_w + \theta_p)} + \frac{(\theta_p \pi_1 - \theta_w v_1)}{(\theta_w + \theta_p)} g + \frac{(\theta_w v_1 + \theta_p \pi_1)}{(\theta_w + \theta_p)} \hat{q} + \frac{(\theta_p \pi_2 + \theta_w v_2)}{(\theta_w + \theta_p)} \hat{e}_r \quad (11),$$

$$\text{ou: } \bar{\pi} = \phi_0 + \phi_1 g + \phi_2 \hat{q} + \phi_3 \hat{e}_r \quad (11')$$

Podemos definir  $\bar{\pi}$  como a **participação dos lucros que não acelera a inflação**<sup>143</sup>. Isto porque, para esta participação, as taxas de crescimento dos preços e dos salários são iguais e constantes.

Pelas especificações acima é possível afirmar que:

$$\phi_0 = \frac{\theta_w v_0 + \theta_p \pi_0}{(\theta_w + \theta_p)} > 0; \phi_1 = \frac{(\theta_p \pi_1 - \theta_w v_1)}{(\theta_w + \theta_p)} > \text{ ou } < 0; \phi_2 = \frac{(\theta_w v_1 + \theta_p \pi_1)}{(\theta_w + \theta_p)} > 0; \phi_3 = \frac{(\theta_p \pi_2 + \theta_w v_2)}{(\theta_w + \theta_p)} > 0$$

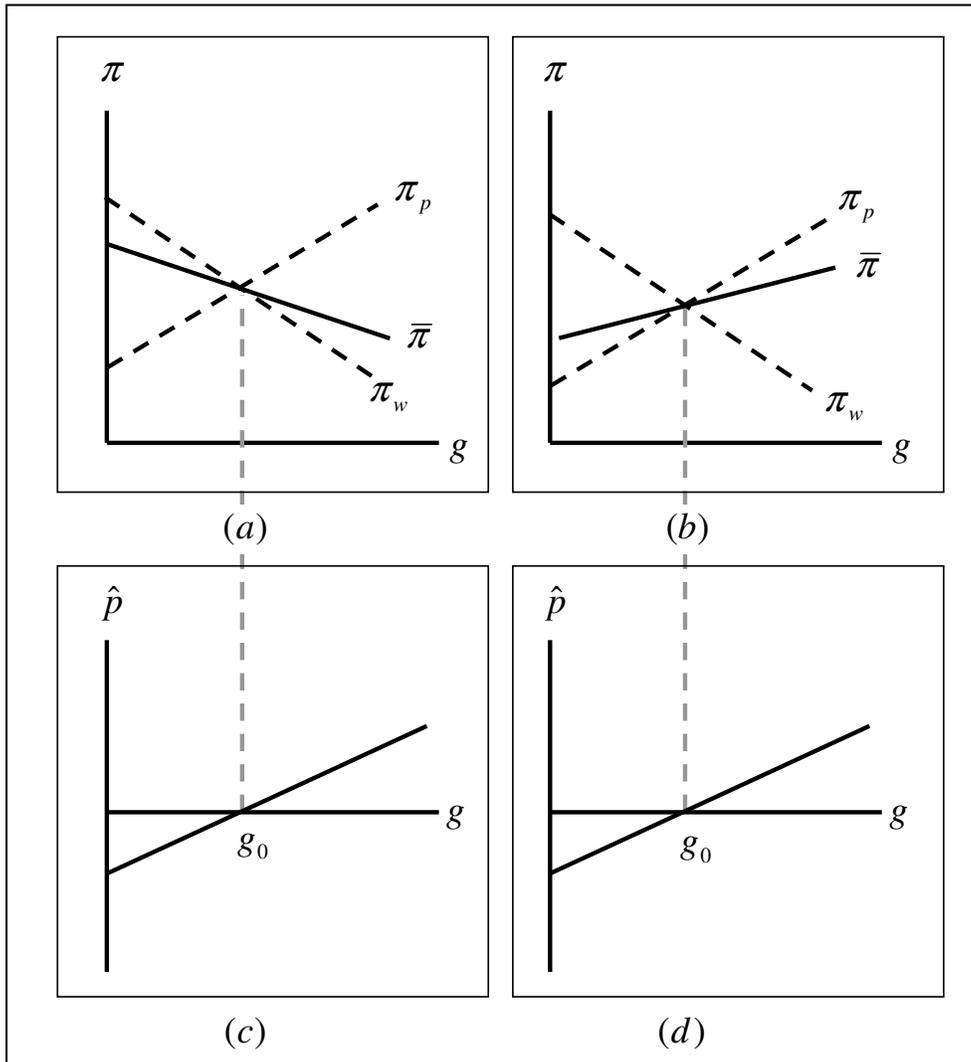
---

<sup>143</sup> Cassetti (2003) define  $\bar{\pi}$  como a “non-accelerating inflation profits share” (NAIPS) em alusão à NAIRU. A expressão utilizada por Cassetti parece muito feliz, pois evidencia o papel do conflito distributivo na determinação da inflação, bem como sugere um papel proeminente aos lucros em sua determinação.

A relação entre conflito distributivo, inflação e crescimento pode ser descrita graficamente tal como na figura 5.3. Vamos nos deter aqui apenas na dimensão do poder de barganha associada ao crescimento.

Repare que se  $(\theta_p \pi_1 > \theta_w v_1)$ , então,  $\phi_1 > 0$ , o que significa dizer que o poder de barganha das firmas é maior que o dos trabalhadores. Assim, quando a taxa de crescimento do produto se elevar, **a participação dos lucros que não acelera a inflação** ( $\bar{\pi}$ ) também aumenta. Isto pode ser visualizado no gráfico V-1 (b), em que ( $\bar{\pi}$ ) é positivamente inclinada. Alternativamente, se  $(\theta_p \pi_1 < \theta_w v_1)$ , então,  $\phi_1 < 0$ , o que significa dizer que o poder de barganha dos trabalhadores é maior que o das firmas. Logo, quando a taxa de crescimento do produto se elevar, a participação dos lucros que não acelera a inflação tem que diminuir, o que pode ser percebido pela inclinação negativa de ( $\bar{\pi}$ ), no gráfico V-1 (a).

**Gráfico V-1 Conflito distributivo, inflação e crescimento**



Fonte: Elaboração própria, a partir de Casseti (2002).

Neste sentido, é possível estabelecer uma relação precisa entre inflação, crescimento e distribuição da renda de acordo com as equações anteriores. Seja  $\hat{p}^*$  uma taxa de inflação constante e  $\hat{w}^*$  uma taxa de crescimento dos salários nominais constante, então:

$\hat{p}^* = \hat{w}^* = \theta_w(\bar{\pi} - \pi_w)$ , o que, fazendo as substituições devidas pela equação (10) e manipulando algebricamente nos leva a:

$$\hat{p}^* = \frac{\theta_w \theta_p (\pi_0 - v_0)}{(\theta_w + \theta_p)} + \frac{\theta_w \theta_p (\pi_1 + v_1)}{(\theta_w + \theta_p)} g + \frac{\theta_w \theta_p (\pi_1 - v_1)}{(\theta_w + \theta_p)} \hat{q} + \frac{\theta_w \theta_p (\pi_2 - v_2)}{(\theta_w + \theta_p)} \hat{e}_r \quad (12).$$

Note que a taxa de crescimento do produto que torna a taxa de inflação igual a zero ( $\hat{p} = 0$ ) corresponde a:

$$g_0 = \frac{(\pi_0 - v_0)}{(\pi_1 + v_1)} + \frac{(\pi_1 - v_1)}{(\pi_1 + v_1)} \hat{q} + \frac{(\pi_2 - v_2)}{(\pi_1 + v_1)} \hat{e}_r \quad (13), \text{ em que } g_0 = g \frac{\theta_w \theta_p (\pi_1 + v_1)}{(\theta_w + \theta_p)}.$$

Se a capacidade de indexação dos salários aos demais elementos que o determinam for nula, então a existência de uma taxa de inflação constante dependerá fundamentalmente da diferença entre a participação dos lucros na renda desejada por capitalistas e trabalhadores que, neste caso se traduz em seus respectivos componentes autônomos da barganha salarial. Nas palavras de Lavoie (1992), Cassetti (2002 e 2003) e Allain (2006) a inflação dependerá do “*aspiration gap*” ( $\pi_p - \pi_w$ ), de modo que:

$$\hat{p} = \frac{\theta_w \theta_p (\pi_0 - v_0)}{(\theta_w + \theta_p)} = \frac{\theta_w \theta_p (\pi_p - \pi_w)}{(\theta_w + \theta_p)} \quad (14).$$

As semelhanças entre os resultados obtidos por este modelo e aqueles verificados pela tradição novo-keynesiana, tal como em Carlin e Soskice (2006), são evidentes. Não obstante, enquanto a NAIRU se revela como uma teoria explicativa do desemprego e se configura como um atrator forte<sup>144</sup> para a taxa de desemprego, nos modelos pós-keynesianos o conflito distributivo e o mecanismo de barganha salarial se revelam como elemento explicativo da inflação, em que a “taxa de crescimento do produto que não acelera a inflação” se configura como um atrator fraco, na medida em que esta taxa é endógena (Léon-Ledesma e Thirwall, 2007).

<sup>144</sup> Veja a este respeito Stockhammer (2008b) e Sawyer (2002).

Se é lícito considerar a taxa de inflação como um indicador de performance econômica, então, a análise acima é capaz de expressar que a dinâmica da inflação e, conseqüentemente, a performance econômica está associada às configurações institucionais específicas da barganha salarial em cada país ou modalidade de capitalismo.

Um aspecto relevante a ser considerado é que o modelo apresentado é capaz de acolher elementos atinentes ao impacto das políticas econômicas, em geral e da política monetária, em particular, sobre a taxa de inflação.

Assim como no capítulo II, o modelo pós-keynesiano aqui apresentando é compatível tanto com os desdobramentos da política monetária como com aqueles oriundos da política fiscal e do tipo de Welfare.

A política monetária pode afetar a inflação por intermédio de dois canais. O primeiro é o crescimento econômico que condiciona a participação dos lucros na renda desejada, tanto por trabalhadores como por capitalistas. Uma política monetária contracionista reduz, simultaneamente, as participações de lucros e salários desejadas. Ademais, é possível supor que a interação entre barganha salarial e atuação do Banco Central faça com que os agentes incorporem em suas expectativas e, conseqüentemente, em suas negociações, a reação da autoridade monetária à barganha coletiva. Tal fato pode ser interpretado como o segundo canal de transmissão da política monetária, captado no modelo apresentado, respectivamente, pelos parâmetros  $\pi_0$  e  $v_0$ .

Por sua vez, a política fiscal e o tipo de Welfare podem exercer papéis análogos aos descritos anteriormente. Enquanto a ação do gasto público e da tributação afetam a inflação por meio de seus impactos sobre a taxa de crescimento do produto, o tipo de Welfare pode afetar a inflação por meio de seus impactos sobre o componente autônomo da barganha salarial. Neste sentido, em países do tipo ELM, o Welfare tende a gerar um valor baixo para  $v_0$  e alto para  $\pi_0$ , ao passo que nos países EMC, o contrário se verificaria. Ademais, pode-se supor, tal como aventado no capítulo II, que a própria expectativa de redução dos benefícios do Welfare tenha impactos negativos, por exemplo, sobre o poder de barganha dos trabalhadores, representados aqui por uma redução em  $v_0$ , bem como sobre a taxa de crescimento do produto, na medida em que os trabalhadores reduzem seus

gastos e aumentam a poupança privada para fazer face a eventuais custos com a redução de benefícios sociais e seguro desemprego.

Note que todos os resultados obtidos a partir do modelo pós-keynesiano de inflação e conflito distributivo independem de qualquer recurso à teoria dos jogos, e tampouco requerem o uso de expectativas racionais. Porém, o modelo assegura, por meio da noção de conflito e do *aspiration gap* que tanto a dimensão política quanto as dimensões normativa e de legitimidade epistemológica sejam contempladas.

Em suma, pode se afirmar que o modelo pós-keynesiano apresentado acima é capaz de reter o fato de que o processo inflacionário está condicionado pela interação dos agentes e por fatores institucionais que afetam fundamentalmente o poder de barganha, tanto de trabalhadores como de capitalistas e, portanto, a trajetória dos preços ao longo do tempo.

Na próxima seção procuraremos apresentar um modelo ilustrativo de crescimento pós-keynesiano em que a taxa de crescimento da economia dependa da evolução da demanda, do conflito distributivo e da produtividade, de modo que a interação entre estes elementos se torne evidente, assim como sua conexão com a noção de complementaridade institucional.

### **V.5.3 Crescimento, distribuição de renda e produtividade: uma análise pós-keynesiana para a diversidade do capitalismo**

O crescimento econômico se configura, para a tradição pós-keynesiana – em particular aquela vinculada aos economistas de Cambridge (Kaldor e Robinson) e a Kalecki – como um fenômeno complexo, em que elementos relacionados à distribuição de renda, ao processo de inovação e à determinação da demanda agregada influenciam a tendência do nível de atividade ao longo do tempo. Desta forma, ao contrário do que sugerem alguns críticos mais apressados, esta abordagem, ainda que confira papel central à demanda, não negligencia o que se passa do lado da oferta: apenas remete suas considerações para além da função de produção.

Para esta tradição, aqueles elementos são condicionados tanto pela estrutura pretérita da economia, como pela tomada de decisão dos agentes no presente, decisão esta marcada por um ambiente de conflito e incerteza.

Duas vertentes de trabalhos podem ser consideradas como pontos de partida para a reflexão pós-keynesiana sobre crescimento. A primeira vertente é certamente aquela que tem no artigo pioneiro de Dixon e Thirwall (1975) sua principal influência. Naquele trabalho, os autores apresentaram, formalmente, e pela primeira vez, o argumento desenvolvido por Kaldor acerca da relação entre crescimento e produtividade<sup>145</sup>.

Kaldor (1966) procurou analisar a relação entre a performance do setor industrial e a trajetória de crescimento de longo prazo da economia. Em sua análise, tal relação decorre da existência de rendimentos crescentes de escala naquele setor. Mais precisamente, a indústria convive com economias de escala dinâmicas que resultam de dois processos associados à relação entre crescimento e mudanças tecnológicas: i) o aumento da divisão do trabalho propiciada pelo crescimento do mercado; ii) os processos de aprendizado, resultantes da diferenciação e surgimento de novas atividades produtivas. Em ambos os casos, a evolução da demanda cumpre um papel central, dada a sua importância na determinação do crescimento<sup>146</sup>. É justamente o maior ritmo de expansão da economia que possibilita o aumento do mercado, bem como a diferenciação e o surgimento de novas atividades produtivas.

Este tipo de abordagem garante que o progresso tecnológico seja endógeno ao processo de crescimento que, por sua vez, é comandado pela demanda<sup>147</sup>. É exatamente isto

---

<sup>145</sup> É importante notar que os modelos de crescimento com restrição de balanço de pagamentos também tiveram como fonte de inspiração os trabalhos de Kaldor e como autores pioneiros Thirwall (1979) e Thirwall e Dixon (1979). No entanto, omitiremos uma exposição destes modelos porque se referem, sobretudo, à restrição de liquidez (divisas estrangeiras) do balanço de pagamentos. Para uma análise contemporânea da família de modelos kaldorianos veja McCombie, e Roberts (2002), Thirwall (2005) e Blecker (2009).

<sup>146</sup> Para uma discussão pormenorizada sobre o papel da indústria na obra de Kaldor veja: Kaldor (1966), Kaldor (1981) e Thirwall (2005).

<sup>147</sup> Na verdade, os modelos de crescimento endógenos pós-keynesianos surgiram já nos anos 50 e 60 do século passado nos trabalhos de Nicolas Kaldor e Joan Robinson. Para um resgate deste assunto veja: Palley (2002) e Roberts e Setterfield (2007).

que nos revela a “lei” de *Kaldor-Verdoorn*, que afirma que a taxa de crescimento da produtividade industrial é uma função da taxa de crescimento do PIB da indústria<sup>148</sup>.

A segunda vertente pós-keynesiana de estudos sobre crescimento está relacionada aos artigos de Rowthorn (1981), Dutt (1984), Taylor (1985), Bhaduri e Marglin (1990) e Marglin e Bhaduri (1990) que, inspirados em Kalecki e Steindl, elaboraram modelos em que o grau de utilização da capacidade produtiva é endógeno, tendo o investimento e a distribuição de renda papéis centrais na determinação do crescimento<sup>149</sup>.

Dois características se destacam nestes modelos: uma distribuição de renda exógena e uma função investimento que aponta como principal determinante do investimento o grau de utilização da capacidade produtiva. Porém, em suas versões mais contemporâneas, esta função admite a ocorrência de impactos diferenciados da margem de lucro e do grau de utilização da capacidade produtiva sobre a decisão de investimento.

A especificação da função de investimento se configura como elemento-chave dos modelos macroeconômicos de extração kaleckiana na medida em que é ela que condiciona as distintas trajetórias de crescimento.

A despeito de terem se originado e evoluído separadamente<sup>150</sup>, diversos autores têm demonstrado a possibilidade de convergência entre as duas vertentes da tradição pós-keynesiana no que diz respeito ao tema do crescimento econômico.

Ao que tudo indica, o primeiro trabalho a inaugurar esta possibilidade foi o de Boyer (1988), mas autores como Boyer e Petit (1991), Amable e Petit (2001), León-Ledesma (2002), Castellacci (2001), Setterfield e Cornwall (2002), Naastepad (2006), Storm e Naastepad (2007) e Hein e Tarassow (2008), entre outros, têm dado grandes contribuições neste sentido. Todos estes trabalhos compartilham da idéia de que a trajetória de uma economia ao longo do tempo está associada à constituição de um regime de

---

<sup>148</sup> De certo modo, afirmação semelhante pode ser feita sobre a função de progresso técnico dos modelos de crescimento de Kaldor. Veja a este respeito, Kaldor (1958), Thirwall (2005) e para uma aplicação da função de progresso técnico no Brasil veja Bruno (2009).

<sup>149</sup> Uma boa resenha sobre esta vertente pode ser encontrada em Stockhammer (1999) e Blecker (2002)

<sup>150</sup> Veja a este respeito Commendatore et al (2002).

crescimento<sup>151</sup> que, por sua vez, é condicionado por três elementos centrais: i) um regime de demanda; ii) um regime de produtividade; iii) um regime institucional<sup>152</sup>.

O regime de demanda procura descrever os determinantes dos componentes da demanda agregada e seus impactos sobre a taxa de crescimento econômico. Em outras palavras, busca especificar, por exemplo, os condicionantes das decisões de investimento, do consumo, dos gastos do governo e das exportações líquidas.

Já o regime de produtividade descreve os determinantes do progresso técnico. Neste caso, a questão central reside no fato de que a divisão do trabalho e, portanto, a produtividade depende, por um lado, das formas específicas de organização dos processos produtivos e de inovação e, por outro, da extensão dos mercados (Lei de Kaldor-Verdoorn).

Por fim, o regime institucional, que dá formato e magnitude a cada um dos regimes descritos anteriormente, mas também estabelece a conexão entre eles, se configura na estrutura institucional dentro da qual:

... economic behaviour takes place. It constitutes the operating system that provides the social infrastructure necessary, in an environment of uncertainty and conflict, to create stability, undergird the state of long-run expectations, reconcile competing distributional demands and hence facilitate economic activity among decentralized decision makers. (Setterfield e Cornwall, 2002: p. 71).

Enquanto o regime de demanda condiciona a taxa de crescimento do produto à expansão dos componentes da demanda, o regime de produtividade condiciona a taxa de crescimento da produtividade por meio de dois fatores: i) o sistema social de produção e inovação (Amable e Petit, 1999, Amable, 2000 e Hollingsworth e Müller, 2005); ii) a taxa de crescimento do produto.

Para Amable (2000) os sistemas sociais de produção e inovação estão associados à existência de complementaridades institucionais, que revelam a maneira pela qual certos domínios institucionais “*são integrados dentro de uma configuração macro-social de um país ou região*” (Hollingsworth e Müller, 2005: p. 240, tradução nossa).

---

<sup>151</sup> Autores da Teoria da Regulação Francesa usam um conceito semelhante: o de regime de acumulação.

<sup>152</sup> De forma análoga, os autores da Teoria da Regulação Francesa usam o conceito de modo de regulação.

Dentre os domínios institucionais relevantes de uma nação, poderíamos citar, de forma análoga àquilo que foi empreendido pela VoC: i) o sistema de relações industriais (relações de trabalho); ii) o sistema educacional e de treinamento; iii) a estrutura de relacionamento entre firmas e entre estas e seus fornecedores e consumidores; iv) o sistema financeiro; v) a estrutura do Estado e suas respectivas formas de atuação; vi) a cultura nacional e as noções de justiça e equidade (Hollingsworth e Müller, 2005). Desta maneira, podemos definir formalmente um regime de crescimento como aquele que emerge da interação entre os regimes de demanda, produtividade e institucional.

Uma descrição estilizada das relações que se encerram neste tipo de abordagem poder ser visualizada no quadro a seguir. Nele destaca-se o contexto institucional que circunscreve todo o processo e que condiciona: i) a extensão e profundidade do conflito distributivo que anima as ações dos agentes e; ii) a magnitude do fenômeno da incerteza.

Evidenciam-se também dois outros aspectos de suma importância. O primeiro diz respeito ao papel das expectativas e da preferência pela liquidez na determinação das condições de financiamento da economia e das decisões de investimento.

O segundo refere-se à maneira pela qual a distribuição funcional da renda incide sobre a dinâmica de acumulação. Por um lado, a distribuição afeta diretamente o investimento, através do efeito da participação dos lucros (ou da margem de lucro) na função investimento, *à la* Bhaduri e Marglin. Por outro lado, a distribuição é responsável pela magnitude do efeito multiplicador.

Porém, o papel da distribuição na acumulação de capital não se restringe apenas a esses dois efeitos. Isto porque, como observam Caseti (2003), Naastepad (2006) e Hein e Tarassow (2008), a distribuição de renda também afeta o curso da produtividade ao longo do tempo. Conforme Hein e Tarassow, inspirados em Marx e Hicks,

Low unemployment and increasing bargaining power of employees and their labour unions will speed up the increase in nominal and real wages which will finally generate a rising wage share and hence a falling profit share. This will accelerate firms' efforts to improve productivity growth in order to prevent the profit share from falling (2008: 11).



O conjunto de interações se encerra com o efeito das ações de governo na demanda agregada, mas, sobretudo, com o impacto que o progresso técnico e a produtividade exercem sobre o comércio exterior, pela competição via preço, e este sobre o crescimento econômico. Os efeitos recíprocos, isto é, do crescimento para a produtividade, são, evidentemente, considerados, enfatizando a noção de causalção circular cumulativa.

Uma especificação formal de tal regime será apresentada na seção a seguir. Antes, porém, cabe mencionar um último aspecto deste tipo de abordagem: o efeito do crescimento sobre o contexto institucional. Como se disse anteriormente, o processo de crescimento econômico e a incorporação de progresso tecnológico têm como característica promover alterações no contexto institucional, seja através de mudanças na distribuição da renda e riqueza e, conseqüentemente, nas relações de poder, seja através da constituição de novas instituições formais, necessárias ao processo de crescimento, ou mesmo por meio das transformações dos costumes e das instituições informais, em geral. Tal fato revela a co-evolução entre instituições e crescimento.

#### **V.5.4 Um modelo pós-keynesiano de crescimento, distribuição e progresso tecnológico**

O propósito do modelo desenvolvido nesta seção é evidenciar que a diversidade de trajetórias de desenvolvimento pode ser mais bem demonstrada a partir de um arcabouço pós-keynesiano para a análise do crescimento econômico de médio prazo, no sentido de Chick e Caserta (1997)<sup>153</sup>.

---

<sup>153</sup> Segundo Chick e Caserta (1997), embora o termo equilíbrio seja amplamente utilizado em economia, há que se distinguem pelo menos duas acepções bastante difundidas, a de equilíbrio final e de equilíbrio provisional ou de médio prazo. No primeiro caso, “*Final equilibria are those after which the economy may replicate its activities, but there are no further changes. It is a class of teleological positions, toward which the economy is either portrayed as tending, or for discovery of which it is waiting, while all activity is suspended*” (p. 224). No segundo caso, Chick e Caserta observam que a caracterização do equilíbrio e sua posição são objeto de uso bem mais comedido do que o verificado anteriormente. Para os autores, “*provisional equilibrium provides a reference point model situations which may eventually be transformed, ... It is the reference to a system which contains in it the seeds of its own development and change that is the force of the word provisional. Thus provisional equilibrium is consistent with innovation, learning and evolution*” (p. 225). É importante notar que a noção de equilíbrio provisional é inteiramente compatível com a noção de instituição defendida nesta tese e com a alegação de que para que o conceito de complementaridade institucional esteja apto a explicar os processos de desenvolvimento precisa ser capaz de dar conta tanto da estabilidade quanto da mudança institucional, seja ela promovida exógena ou endogenamente. Mais uma vez, Chick e Caserta parecem suportar amplamente esta visão, na medida em que afirmam que “*provisional equilibrium is compatible with evolution, that is, with endogenous change. However, there will always be a tension between equilibrium and change, which arises because equilibrium by definition describes a position of rest or a stead path of change, yet there are dynamic forces propelling the system to deviate from*

O modelo apresentado é apenas ilustrativo e guiado pela noção de regime de crescimento e seus três elementos constitutivos: o regime de demanda, o regime de produtividade e o regime institucional.

## Regime de demanda

O regime de demanda sintetiza o conjunto de relações no interior de cada sociedade e exprime, por um lado, a distribuição de renda e seu respectivo padrão de consumo. Por outro, revela os elementos que incitam as decisões de investimento. Adicionalmente, a definição deste regime pode contemplar os elementos centrais do tipo de especialização produtiva e do padrão de inserção no comércio internacional que condicionam a evolução da demanda agregada ao longo do tempo.

Tendo como ponto de partida o equilíbrio macroeconômico, representado pela igualdade entre oferta e demanda agregadas, caberá ao regime de demanda especificar os determinantes de cada um dos componentes da demanda para, em seguida, determinar o grau de utilização da capacidade produtiva e a taxa de crescimento do produto de equilíbrio.

## Consumo

O consumo neste modelo será dividido entre consumo dos trabalhadores e consumo capitalista, de tal modo que:

$$C = \frac{\omega}{q} y + \pi(1-s)y - T \quad (15),$$

em que  $\omega$ ,  $q$  e  $\pi$  correspondem, respectivamente ao salário real médio, ao produto médio por trabalhador e à participação dos lucros na renda nacional. O parâmetro “s” corresponde à propensão a poupar a partir dos lucros e  $T = (T_W + T_R)$  à arrecadação de

---

*this position, or path-forces which disrupt the equilibrium. The forces for change may be exogenous or endogenous; they may be generated by learning or may simply result from the passage of time”* (p. 226). O mais importante, porém, é que os autores identificam que os modelos pós-keynesianos de crescimento e distribuição se valem exatamente desta noção de equilíbrio.

impostos, dividida em impostos sobre salários ( $T_w$ ) e sobre lucros ( $T_r$ ). Repare que enquanto o consumo dos trabalhadores é representado pela expressão  $\frac{\omega}{q}y$ , o consumo capitalista é representado por  $\pi(1-s)y$ . A título de simplificação iremos supor que esta expressão embute não só a renda derivada dos lucros, propriamente ditos, mas também aquela oriunda dos fluxos de juros.

### **Gasto do Governo**

O gasto do governo ( $G$ ) é considerado aqui como discricionário, objeto, portanto, da intervenção política. Ademais, adotaremos a hipótese, apenas por conveniência expositiva, que a arrecadação fiscal é representada por um imposto do tipo “*lump sum*”, isto é, um imposto de montante fixo, independente do nível de produto. O impacto da política fiscal sobre a demanda agregada deve ser aferido por meio da evolução do déficit ou superávit primário que, em sua versão normalizada pelo estoque de capital, pode ser definido como:

$$\frac{G - T}{pK} = \delta \quad (16).$$

### **Investimento**

A especificação da função investimento se configura como um dos elementos mais importantes do modelo pós-keynesiano. Neste trabalho adotaremos uma função de investimento *à la* Bhaduri e Marglin (1990), em virtude do fato de que a separação dos efeitos da margem de lucro e do grau de utilização da capacidade sobre o investimento possibilita a ocorrência de diversos regimes de crescimento.

Podemos associar este tipo de função investimento à existência de distintas formas de governança corporativa. Para usar a terminologia da VoC, é possível supor que, nas economia ELM, em que predomina um padrão de financiamento do tipo *shareholder*, o efeito da margem de lucro se sobreponha sobre o efeito grau de utilização e vice-versa.

Seja  $g^i = I/K$ , a taxa de crescimento do estoque de capital; suporemos que esta taxa será uma função positiva do *animal spirits* ( $\alpha_0$ ), da rentabilidade esperada (ou taxa de lucro esperada) dos ativos de capital ( $r^e$ ) e do progresso tecnológico ( $\hat{q}$ ). Ao mesmo tempo, o investimento reagirá negativamente à taxa de juros ( $i$ ), de modo que:

$$g^i = \alpha_0 + \tau_1(r^e - i) + \alpha_4\hat{q}.$$

A rentabilidade esperada pode ser dividida em duas parcelas<sup>154</sup>: uma atinente ao efeito margem de lucro ou participação dos lucros na renda, a outra relativa ao impacto do grau de utilização da capacidade produtiva<sup>155</sup>, de modo que:  $r^e = \gamma_1\pi + \gamma_2u$ .

Desta forma, podemos reescrever a função investimento como:

$$g^i = \alpha_0 + \alpha_1\pi + \alpha_2u - \alpha_3i + \alpha_4\hat{q} \quad (17),$$

em que  $\alpha_1 = \tau_1\gamma_1$ ;  $\alpha_2 = \tau_1\gamma_2$ ;  $\alpha_3 = \tau_1$ .

Três questões emergem deste tipo de função investimento. A primeira é que a magnitude da sensibilidade do investimento a variações na margem de lucro relativamente às mudanças no grau de utilização da capacidade definirá se a economia é *wage-led* ou *profit-led*. A segunda é que a taxa de juros e, conseqüentemente, a política monetária exerce um papel importante na evolução do estoque de capital. Por fim, a presença da taxa de crescimento da produtividade nesta função revela a associação estreita entre progresso

---

<sup>154</sup> Por definição a taxa de lucro corresponde à razão entre a massa de lucros e o valor do estoque de capital. Seja “ $\Pi$ ” a massa de lucros, “ $y$ ” o valor da produção, “ $K$ ” o estoque de capital, “ $\bar{y}$ ” a capacidade produtiva, então a taxa de lucro pode ser definida como se segue: Seja  $r = \Pi / K$ , e multiplicando o segundo membro da equação por  $y/y$  e por  $\bar{y}/\bar{y}$  temos que:  $r = (\Pi / K) \cdot (\bar{y}/\bar{y}) \cdot (y/y)$ , que manipulando algebricamente fornece a equação da taxa de lucro:  $r = (\Pi / y) \cdot (y/\bar{y}) \cdot (\bar{y}/K)$ , em que  $(\Pi / y)$  é a participação dos lucros na renda que, de acordo com a equação 4, depende da margem de lucro;  $(y/\bar{y})$  é o grau de utilização da capacidade produtiva e  $(\bar{y}/K)$  corresponde à relação produto potencial-capital. Como um dos fatos estilizados do crescimento econômico, tão bem descritos por Kaldor, é que  $(\bar{y}/K)$  é relativamente constante, logo, uma boa aproximação para o grau de utilização ( $u$ ) é  $u = \bar{y}/K$ .

<sup>155</sup> É importante notar que o grau de utilização da capacidade corresponde a uma versão estática do efeito acelerador.

técnico e investimento, fato bastante discutido, tanto por Kaldor (1958 e 1966), quanto por Kalecki (1954).

## Exportações líquidas

As exportações líquidas serão definidas aqui de uma forma bastante simples, isto é, como função positiva da taxa de câmbio real (supondo a vigência da condição de Marshall-Lerner) e do grau de utilização da capacidade produtiva doméstica ( $u$ ). Por sua vez, o saldo da balança comercial<sup>156</sup> será influenciado positivamente pelo grau de utilização da capacidade produtiva do resto do mundo ( $u_f$ ). Em sua versão normalizada pelo estoque de capital, as exportações líquidas podem ser definidas como:

$$N_x = \frac{(X - M)}{pK} = \beta_0 e_r - \beta_1 u + \beta_2 u_f \quad (18).$$

O regime de demanda parte do equilíbrio macroeconômico entre oferta e demanda agregada [ $Y = C + G + I + (X - M)$ ]. A partir da especificação dos componentes da demanda agregada podemos reescrever a equação anterior, de modo que:

$$y = \frac{\omega}{q} y + \pi(1 - s)y - T + G + I + (X - M) \quad (19).$$

Normalizando a equação (19) pelo estoque de capital temos uma equação para o grau de utilização da capacidade, em que:

$$u = \frac{\omega}{q} u + \pi(1 - s)u + \delta + \alpha_0 + \alpha_1 \pi + \alpha_2 u - \alpha_3 i + \alpha_4 \hat{q} + \beta_0 e_r + \beta_2 u_f,$$

cujo valor de equilíbrio é dado por:

---

<sup>156</sup> Os termos exportações líquidas e balança comercial são entendidos aqui como sinônimos.

$$u^* = \frac{\alpha_0 + \alpha_1\pi - \alpha_3i + \alpha_4\hat{q} + \delta + \beta_0e_r + \beta_2u_f}{[s\pi + \beta_1 - \alpha_2]} \quad (20)$$

Esta equação revela que o grau de utilização da capacidade produtiva depende da distribuição funcional da renda, da demanda doméstica, da demanda externa e da evolução da produtividade.

É importante notar que, devido à especificação funcional utilizada, o impacto da participação dos lucros na renda sobre o grau de utilização pode ser tanto positivo quanto negativo, como mostra a derivada parcial a seguir.

$$\frac{\partial u}{\partial \pi} = \frac{\alpha_1 - s \cdot u^*}{[s\pi - \alpha_2 + \beta_1]} < ou > 0$$

A idéia central por trás deste resultado é que as decisões de investimento são institucionalmente condicionadas, de modo que a depender, por exemplo, do tipo de *corporate governance* de cada economia, esta será *profit-led* ou *wage-led*. Nos termos de nosso modelo e tendo como referência o debate suscitado pela VoC, poderíamos dizer que em uma economia ELM,  $\alpha_1 > s \cdot u^* > 0$ , de modo que estaríamos num mundo *profit-led*. Isto porque padrão de financiamento via mercado de capitais (governança corporativa do tipo *shareholder value*) impõe um elevado valor para o parâmetro ( $\alpha_1$ ). Já em uma economia EMC,  $\alpha_1 < s \cdot u^* < 0$ , a sensibilidade do investimento às variações da margem de lucro seria relativamente baixa, devido à existência do chamado *patient capital* (governança corporativa do tipo *stakeholder value*), caracterizando este tipo de economia como *wage-led*.

Os resultados para as demais variáveis são os esperados pelas especificações funcionais, de modo que enquanto a produtividade e a taxa de câmbio real exercem efeito positivo sobre o grau de utilização da capacidade produtiva, a taxa de juros incide negativamente, conforme as respectivas derivadas parciais.

$$\frac{\partial u}{\partial \hat{q}} = \frac{\alpha_4}{[s\pi - \alpha_2 + \beta_1]} > 0 \therefore \frac{\partial u}{\partial e_r} = \frac{\beta_0}{[s\pi - \alpha_2 + \beta_1]} > 0 \therefore \frac{\partial u}{\partial i} = \frac{-\alpha_3}{[s\pi - \alpha_2 + \beta_1]} < 0$$

Contudo, mais importante do que a determinação do grau de utilização da capacidade produtiva é a determinação da taxa de crescimento de equilíbrio da economia, definida a partir da condição de igualdade entre poupança e investimento, tal que:

$$g^i = g^s = s\pi u - \delta - N_x \quad (21)$$

De acordo com as equações 17 e 21, a taxa de crescimento de equilíbrio pode ser definida como:

$$g^* = \frac{(s\pi + \beta_1)(\alpha_0 + \alpha_1\pi - \alpha_3i + \alpha_4\hat{q}) + \alpha_2(\delta + \beta_0e_r + \beta_2u_f)}{[s\pi + \beta_1 - \alpha_2]} \quad (22)$$

Ou

$$g^* = \frac{(s\pi + \beta_1)(\alpha_0 + \alpha_1\pi - \alpha_3i) + \alpha_2(\delta + \beta_0e_r + \beta_2u_f)}{[s\pi + \beta_1 - \alpha_2]} + \frac{(s\pi + \beta_1)\alpha_4}{[s\pi + \beta_1 - \alpha_2]} \hat{q} \quad (22')$$

Repare que a equação (22') explicita que a taxa de crescimento de equilíbrio é uma função da taxa de crescimento da produtividade. De forma simplificada, esta equação poderia ser reescrita da seguinte maneira:

$$g^* = \Omega_0 + \Omega_1 \hat{q} \quad (22''),$$

$$\text{em que } \Omega_0 = \frac{(s\pi + \beta_1)(\alpha_0 + \alpha_1\pi - \alpha_3i) + \alpha_2(\delta + \beta_0e_r + \beta_2u_f)}{[s\pi + \beta_1 - \alpha_2]} \text{ e } \Omega_1 = \frac{(s\pi + \beta_1)\alpha_4}{[s\pi + \beta_1 - \alpha_2]}$$

Esta conexão é de extrema importância, pois como se disse alhures, o crescimento depende da interação entre o regime de demanda e o regime de produtividade, ao qual passaremos a seguir<sup>157</sup>.

## Regime de Produtividade

O regime de produtividade procura captar o impacto das formas específicas de organização dos processos produtivos e de inovação, de um lado, e da extensão dos mercados, de outro, sobre a evolução da produtividade ao longo do tempo. Neste sentido, se configura como uma abordagem sobre o lado da oferta em que as questões propriamente técnicas e organizacionais são tratadas, mas que, ao mesmo tempo, explicita sua subordinação às variáveis de demanda. É importante notar que esta noção se coloca como alternativa à abordagem fundada na função de produção neoclássica, removendo os limites impostos pelo excessivo simplismo daquela abordagem e abrindo a possibilidade para a incorporação de novos elementos condicionantes da produtividade.

A definição precisa do regime de crescimento exige, por um lado, que o crescimento seja função da produtividade e, por outro, que a produtividade seja função do crescimento. Assim, definiremos o regime de produtividade de forma análoga àquela apresentada por Hein e Tarassow (2008), em que a taxa de crescimento da produtividade ( $\hat{q}$ ) depende de um componente exógeno ( $\lambda_0$ ), de um termo associado à taxa de crescimento do produto ( $\lambda_1 g$ ) e outro relacionado à participação dos lucros na renda ( $\lambda_2 \pi$ ), de modo que:

$$\hat{q} = \lambda_0 + \lambda_1 g - \lambda_2 \pi \quad (23)$$

É importante notar que o componente exógeno ( $\lambda_0$ ) representa aqui todo o conjunto de fatores associados ao sistema social de produção e inovação descrito anteriormente. Reflete também os elementos associados à capacidade que um determinado

---

<sup>157</sup> Optou-se aqui por não explicitar as respectivas derivadas parciais, pois o objetivo é promover a interação entre o regime de demanda e de produtividade, o que nos levará a novos valores de equilíbrio, para os quais faremos as devidas menções adiante.

país possui de se apropriar das inovações geradas na fronteira tecnológica pelos países líderes, ou seja, o “*social capability*” tão bem descrito por Moses Abramovitz em seus estudos sobre *catching-up*<sup>158</sup>.

Por sua vez, o coeficiente ( $\lambda_1$ ) pode ser interpretado como o coeficiente de Kaldor-Verdoorn e ( $\lambda_2$ ) a sensibilidade da taxa de crescimento da produtividade às variações na distribuição da renda.

Repare que enquanto o crescimento do produto aumenta a produtividade, em virtude das economias de escala dinâmicas, o aumento da participação dos lucros na renda a reduz, devido à menor necessidade de incrementar a produtividade para garantir maiores lucros<sup>159</sup>. Tais fatos podem ser observados pelas respectivas derivadas parciais a seguir.

$$\frac{\partial \hat{q}}{\partial g} = \lambda_1 > 0; \frac{\partial \hat{q}}{\partial \pi} = -\lambda_2 < 0$$

A partir da especificação dos regimes de demanda e de produtividade é possível refletir sobre o impacto das instituições na trajetória ou regime de crescimento, bem como sobre sua transformação.

Uma visão preliminar nos é imediatamente sugerida pela combinação entre a equação (22') e a equação (23). O sistema de equações daí derivado nos revela que a taxa de crescimento conformada por um determinado regime de crescimento será dada quando:

$$g^{**} = \frac{[s\pi + \beta_1][\alpha_0 + \pi(\alpha_1 - \lambda_2) - \alpha_3 i + \lambda_0] + \alpha_2(\delta + \beta_0 e_r + \beta_2 u_f)}{s\pi(1 - \alpha_4 \lambda_1) + \beta_1(1 - \alpha_4 \lambda_1) - \alpha_2} \quad (24)$$

Repare que a taxa de crescimento de equilíbrio na equação 24 é diferente daquela apresentada na equação 22. Isto porque, o que se exprime aqui é a interação entre os regimes de demanda e produtividade. Em outras palavras, enquanto a equação 22

<sup>158</sup> Para uma discussão sobre o conceito de “*social capability*” e sua relação com o “*catching-up*” veja Abramovitz (1986)

<sup>159</sup> A hipótese adotada aqui segue Hein e Tarassow (2008) e, em certa medida, Naastepad (2006).

representava o equilíbrio de curto prazo, a equação 24 expressa o equilíbrio de médio prazo.

$$\hat{q}^{**} = \frac{[s\pi + \beta_1 - \alpha_2](\lambda_0 - \lambda_2\pi) + \lambda_1[(s\pi + \beta_1)(\alpha_0 + \alpha_1\pi - \alpha_3i) + \alpha_2(\delta + \beta_0e_r + \beta_2u_f)]}{[s\pi(1 - \lambda_1\alpha_4) + \beta_1(1 - \lambda_1\alpha_4) - \alpha_2]} \quad (25)$$

Uma forma de capturar o efeito das instituições sobre o regime de crescimento é observar o impacto da mudança de algumas das variáveis relevantes sobre a taxa de crescimento de equilíbrio e sobre a produtividade. Sinais distintos para estes impactos podem ser o reflexo de diferenças institucionais relevantes. Como o modelo aqui apresentado tem caráter apenas ilustrativo, nossa análise se restringirá aos impactos da variação na participação dos lucros na renda nacional sobre o crescimento e a produtividade.

Repare que no primeiro caso:

$$\frac{\partial g^{**}}{\partial \pi} = \frac{s(\alpha_0 + \alpha_1 - \lambda_2 - \alpha_3i + \lambda_0) - s(1 - \alpha_4\lambda_1)g^{**}}{[s\pi(1 - \alpha_4\lambda_1) + \beta_1(1 - \alpha_4\lambda_1) - \alpha_2]} < ou > 0 \quad (26)$$

Supondo que o equilíbrio no mercado de bens e serviços seja estável, é possível afirmar que as variações na participação dos lucros na renda têm um duplo efeito sobre a taxa de crescimento de equilíbrio. Por um lado incidem positivamente pelo canal do investimento  $[s(\alpha_0 + \alpha_1 - \alpha_3i)]$  e das exportações  $(s\alpha_4\lambda_1g^{**})$ . Por outro, afetam negativamente por meio do canal da produtividade  $[s(\lambda_0 - \lambda_2)]$  e do consumo  $(-sg^{**})$ . O resultado final dependerá da magnitude de cada uma dessas forças.

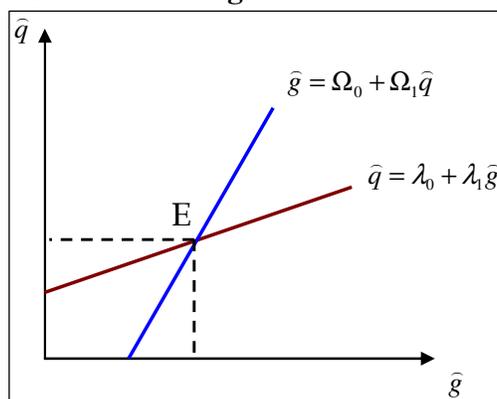
Note, ademais, que:

$$\frac{\partial \hat{q}}{\partial \pi} = \frac{\lambda_1\{\beta_1\alpha_1 + s[\alpha_0 - \alpha_3i - \lambda_1(1 - \lambda_1\alpha_4)g - \lambda_1\alpha_4\lambda_0 + \alpha_1\pi]\} - \lambda_2[\alpha_2 - s[\beta_1 - \lambda_1\alpha_4\pi]]}{[s\pi(1 - \lambda_1\alpha_4) + \beta_1(1 - \lambda_1\alpha_4) - \alpha_2]} \quad (27)$$

O efeito total de uma mudança na taxa de lucro sobre a produtividade é composto de dois sub-efeitos. O equilíbrio no mercado de produtos, aqui representado pela expressão  $\lambda_1 \{ \beta_1 \alpha_1 + s [\alpha_0 - \alpha_3 i - \lambda_1 (1 - \lambda_1 \alpha_4) g - \lambda_1 \alpha_4 \lambda_0 + \alpha_1 \pi] \}$  implica que se o regime for *profit-led*, o sinal desta expressão será positivo. Se for *wage-led*, negativo. O segundo efeito é representado pela expressão  $\lambda_2 [\alpha_2 - s [\beta_1 - \lambda_1 \alpha_4 \pi]]$ . Seja como for, vamos supor que o sinal da equação (27) é negativo.

O regime de crescimento pode ser representado pelo gráfico a seguir que expressa a combinação das equações (22') e (23) ou (22'') e (23). O ponto “E” representa, justamente, a taxa de crescimento de equilíbrio de médio prazo, no sentido de Chick e Caserta (1997).

**Gráfico V-2 Regime de crescimento**



Fonte: Elaboração própria.

A curva do regime de demanda é mais inclinada que o regime de produtividade, o que garante a estabilidade do equilíbrio. Note que um ponto qualquer abaixo de “E” implicaria uma taxa de crescimento comandada pela demanda superior à do regime de produtividade, o que levaria a um aumento da produtividade e do crescimento, até o ponto “E”. Para valores superiores ao ponto “E”, a taxa de crescimento do produto, comandada pela demanda, seria inferior à do regime de produtividade, fato que provocaria uma redução da produtividade, via coeficiente de Kaldor-Verdoorn, e, conseqüentemente, do

crescimento, até o ponto “E”. Caso as inclinações estivessem ao contrário, teríamos um equilíbrio instável. É importante salientar que as instituições cumprem um papel central na determinação da taxa de crescimento de equilíbrio. Isto porque, ao configurar a magnitude dos parâmetros, as instituições determinam a posição e a inclinação das respectivas curvas e, conseqüentemente, a taxa de crescimento de equilíbrio.

O modelo apresentado tem o objetivo de ser meramente ilustrativo. Por isso, não nos ocuparemos aqui de realizar todas as demonstrações formais, condições de estabilidade, bem como analisar seu comportamento no longo prazo. Vamos nos restringir a observar quais as implicações de um modelo de crescimento deste tipo para a discussão suscitada pela abordagem de Variedades de Capitalismo.

A rigor, a VoC pode ser considerada uma abordagem sobre os processos de desenvolvimento econômico, aplicável, em tese, tanto às economias maduras e já desenvolvidas como às economias que ainda não alcançaram níveis de bem-estar social semelhantes ao das primeiras<sup>160</sup>.

Neste sentido, o modelo mostra como certas configurações institucionais podem redundar em dinâmicas de crescimento bastante singulares. Imagine que o sinal da equação (26) é negativo e que, portanto, esta economia é *wage-led*. Ora, um aumento da participação dos lucros na renda nacional promoveria, simultaneamente, uma diminuição do crescimento da produtividade e uma redução do crescimento do produto pelo canal do investimento. Conforme o gráfico (V-3 a), este fenômeno corresponderia a um deslocamento do regime de demanda para cima e para a esquerda e do regime de produtividade para baixo e para a direita. Como se disse anteriormente, este pode ser o caso de uma economia ideal do tipo EMC, em que o financiamento de longo prazo, feito majoritariamente pelo sistema bancário, se articula com o processo de inovação, com as capacitações dos trabalhadores e a estabilidade no emprego<sup>161</sup>. A elevada sensibilidade da produtividade ao aumento da participação dos lucros na renda pode ser interpretada como refletindo uma economia com um mercado de trabalho mais regulamentado e em que há

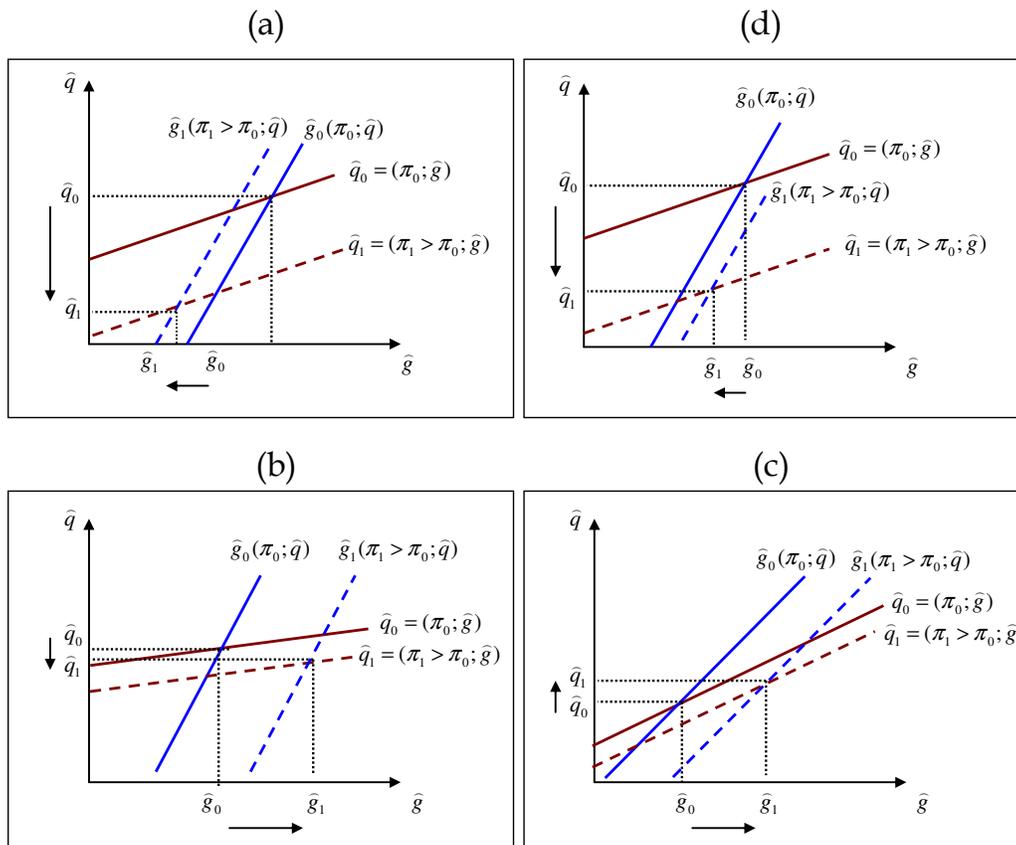
---

<sup>160</sup> Expressões como “economias em desenvolvimento”, “economias subdesenvolvidas”, “retardatárias”, entre outras poderiam ser aqui utilizadas como sinônimos.

<sup>161</sup> É importante lembrar que nas economias EMC as inovações ocorreriam de forma incremental, o que exige duas conexões importantes: no sistema financeiro, um capital paciente; no mercado de trabalho, trabalhadores qualificados com capacitações setoriais e com longo tempo de permanência nas empresas/setores.

laços mais estreitos entre o processo de inovação, a formação e o comprometimento da força de trabalho, bem ao sabor das economias EMCs<sup>162</sup>.

**Gráfico V-3 Regimes de crescimento e variedades de capitalismo**



Fonte: Elaboração própria.

O gráfico (V-3 b), ao contrário, revela uma economia *profit-led*, em que o sinal da equação (26) é positivo. Neste caso, um aumento da participação dos lucros na renda nacional promoveria, simultaneamente, uma diminuição do crescimento da produtividade e uma elevação do crescimento do produto pelo canal do investimento, refletindo, provavelmente, uma economia ideal de tipo ELM, em que os lucros e a maximização do valor acionário, que lhe é subsequente, se configuram como os principais fatores a animar as decisões de investimento. Ao mesmo tempo, com um mercado de trabalho marcado pela

<sup>162</sup> Neste caso, pode-se supor algum tipo de relação entre produtividade e salários como aquela aventada pelos modelos de salário-eficiência. Ver a este respeito Naastepad (2006).

flexibilidade contratual e por laços frouxos entre qualificação profissional e estratégia de inovação das empresas, o impacto das reduções de salários reais e da participação dos salários na renda tende a promover uma pequena redução dos esforços de incremento da produtividade.

Os gráficos (V-3 c e V-3 d) mostram dois outros casos, em que o regime de crescimento é claramente comandado pelos lucros (*profit-led*), mas cujos resultados podem ser distintos do verificado anteriormente. No caso do gráfico figura V-3 c, o regime é inteiramente expansionista. Por sua vez, a figura V-3 d mostra que, a despeito de sua característica de *profit-led*, o efeito de um aumento da participação dos lucros na renda é inteiramente contracionista.

O elemento central a explicar estes casos aparentemente contra-intuitivos é, justamente, a configuração institucional de cada economia. No primeiro caso, o efeito dos lucros sobre os respectivos regimes tem uma peculiaridade: a magnitude da sensibilidade do investimento vis a vis a da produtividade. Assim, embora a sensibilidade do investimento aos lucros seja bastante elevada, caracterizando, provavelmente, uma economia em que o peso do mercado de capitais no financiamento das empresas é muito grande, bem ao sabor das economias ELMs, a sensibilidade da produtividade a estas variações é muito menor, fazendo com que todo o regime seja expansionista.

No segundo caso, há um “hibridismo” que se manifesta, de um lado, por meio da relação positiva entre lucros e investimento e, de outro, pela hipersensibilidade do crescimento da produtividade ao aumento da participação dos lucros na renda. Novamente, a elevada sensibilidade da produtividade ao aumento da participação dos lucros na renda pode refletir um mercado de trabalho bastante regulamentado, com laços estreitos entre inovação, formação e comprometimento da força de trabalho, próximo ao que se verificaria nas economias EMCs. Logo, uma redução dos salários reais e de sua participação na renda tende a ter um enorme impacto sobre a produtividade, cuja magnitude supera a sensibilidade do investimento aos lucros, tornando todo o regime contracionista.

Estes casos, ao contrário do que supõem os autores da VoC, podem ser estáveis e se manterem como modalidades de capitalismo por longo tempo. Em outras palavras,

casos híbridos ou aqueles que não cabem de forma adequada nos tipos ideais descritos pelos autores da VoC, são, além de historicamente relevantes, teoricamente viáveis.

## **Considerações finais**

Este capítulo teve um duplo objetivo. Primeiro, demonstrar que o conceito de instituição desenvolvido na tese, que leva em conta a presença da incerteza, da racionalidade limitada e da reciprocidade ampliada, conferindo peso à dimensão interpretativa das instituições, mas também ao conflito e à ação política, é compatível com um conceito dinâmico para a complementaridade e a hierarquia institucional. Este conceito dinâmico, que associa a influência, em algumas circunstâncias no mesmo plano e em outras em planos diferenciados, de certos domínios institucionais nacionais sobre os demais ao longo do tempo, permite que se compreenda tanto a estabilidade quanto a mudança institucional.

O segundo objetivo do capítulo consistia em demonstrar que a abordagem pós-keynesiana para a performance econômica era não só compatível com o conceito de instituição apresentado e com as noções de complementaridade e hierarquia institucional, mas sobretudo, que se apresentava como mais apropriada ao estudo das trajetórias de desenvolvimento e do comportamento das diversas modalidades de capitalismo ao longo do tempo.

Os modelos apresentados neste capítulo (o primeiro sobre inflação e conflito distributivo; o segundo sobre crescimento, distribuição de renda e progresso tecnológico) procuraram mostrar que a abordagem pós-keynesiana é capaz de gerar resultados semelhantes àqueles aventados pela VoC, no que diz respeito à relação entre instituições e performance econômica, mas que, ao mesmo tempo, não padece de um conceito de instituição limitado e de pouca compatibilidade com a noção de complementaridade. Ademais, ambos os modelos parecem possibilitar uma melhor compreensão, tanto dos casos puros, como também dos ditos casos híbridos, revelando que a combinação de elementos pertencentes a matrizes institucionais distintas podem se configurar como modelos estáveis de capitalismo.

## Conclusão

Esta tese dedicou-se ao estudo da relação entre instituições e performance econômica, mais especificamente à investigação sobre a consistência teórico-metodológica da chamada abordagem de Variedades de Capitalismo (VoC).

No capítulo, I, os esforços estiveram voltados para mostrar a tese central da VOC. De acordo com esta abordagem, as instituições afetam o desempenho econômico devido à existência de fortes complementaridades institucionais entre os diversos domínios da vida econômica. Tal complementaridade implica que a presença (ou eficiência) de uma instituição em um domínio específico aumenta os retornos (ou a eficiência) de outra instituição em outro domínio e confere uma inércia à estrutura institucional de cada país, de sorte que, se o ponto de partida de cada economia é representado por estruturas institucionais distintas, sua trajetória de longo prazo dependerá dessas estruturas e de suas condições iniciais. Logo, não haveria qualquer tendência de convergência de longo prazo, seja das instituições, seja das taxas de crescimento econômico. As mudanças importantes no desempenho das economias seriam o resultado de choques exógenos, cujas respostas estariam vinculadas às formas pretéritas de coordenação, institucionalmente condicionadas.

Os diversos trabalhos da VoC identificam as instituições em âmbito nacional como as mais importantes para se compreender a dinâmica de longo prazo das economias, em especial, aquelas associadas a cinco esferas de coordenação específicas, a saber: i) relações industriais; ii) sistemas de treinamento e educação; iii) sistemas de governança corporativa; iv) mercados internos de trabalho; iv) relacionamento inter-firmas.

Segundo os autores dessa abordagem, a história recente do capitalismo contemporâneo seria marcada pela presença de complementaridades entre cada uma dessas esferas de coordenação, dando origem a dois modelos de capitalismo: i) as Economias Liberais de Mercado (ELM) e; ii) as Economias de Mercado Coordenadas (EMC). Esses dois casos polares apresentariam instituições e, conseqüentemente, trajetórias de crescimento do produto, de emprego e inflação, bem como padrões de especialização produtiva e formas de inserção no comércio internacional, bastante diferenciadas.

As ELM seriam caracterizadas por mercados de trabalho flexíveis; mão-de-obra generalista, cujo processo de formação não guardaria vínculos com setores ou empresas

específicos; governança corporativa de tipo *shareholder*, em que o mercado de capitais consiste na principal forma de financiamento das empresas; sistemas de progressão funcional associados à segmentação do mercado de trabalho. Ademais, estas economias apresentariam a coordenação entre fornecedores, empresas e concorrentes realizada fundamentalmente pelo mercado, por meio do sistema de preços e de contratos formais.

Já as economias de tipo EMC seriam marcadas por mercados de trabalho controlados, não só por regulamentação estatal, mas sobretudo, por barganhas coletivas que operam em níveis bastante agregados de abrangência setorial. Com sistemas de treinamento e formação de mão-de-obra vinculados à aquisição de conhecimentos e habilidades específicas de empresas e setores, essas economias teriam sistemas de progressão funcional regulados por meio da barganha coletiva. Nestes casos, os mecanismos de coordenação entre agentes extrapolariam aqueles oriundos das relações nos mercados, dando origem, de um lado, a um sistema de governança corporativa de tipo *stakeholder*, em que o financiamento das atividades está associado à presença de um *patient capital* e é feito, prioritariamente, por meio do sistema de crédito bancário. Além disso, o relacionamento entre fornecedores, empresas e concorrentes ocorreria, não só pelos mecanismos de mercado tradicionais, mas, sobretudo, através de parcerias e contratos relacionais.

Um aspecto importante acerca dos modelos polares de capitalismo é que as estruturas produtivas, sistemas de inovação e formas de inserção no comércio internacional estariam estritamente associadas à complementaridade institucional entre as cinco esferas econômicas supra-citadas, de modo que, enquanto as ELM se especializariam em serviços e produtos baseados em conhecimento e alta intensidade tecnológica, caracterizados pelo surgimento de inovações radicais, as EMC se especializariam em serviços e produtos relacionados ao atendimento pós-vendas e a tecnologias maduras, cujo processo de inovação seria incremental. Como consequência, a forma de inserção no comércio internacional dependeria deste tipo de especialização produtiva.

Outro elemento importante desta caracterização é que os casos polares de variedades de capitalismo, isto é, ELM e EMC, estariam representados, por países como Estados Unidos e Alemanha, respectivamente, bem como por países de “matriz institucional” equivalente, e se configurariam como modelos de desenvolvimento estáveis.

Os demais modelos, em que os formatos institucionais não apresentassem complementaridades tão estritas, se mostrariam muito instáveis, tendendo a convergirem ao longo do tempo para uma ou outra modalidade de capitalismo.

O papel das instituições e da complementaridade institucional na performance econômica dos países pode ser apreendido de muitas maneiras. Uma das formas mais utilizadas pela VoC está associada à maneira pela qual instituições como o Banco Central Independente e a Barganha Salarial, interagem na determinação do nível de emprego e da taxa de inflação.

No capítulo II, procurou-se mostrar de que forma a complementaridade entre essas instituições, o *Welfare state* e o sistema político condicionam a performance econômica de países com estruturas institucionais distintas e sujeitos a choques exógenos da mesma natureza. A *rationale* utilizada para demonstrar o impacto da complementaridade institucional sobre o desempenho econômico dos países esteve assentada sobre a aplicação da teoria dos jogos convencional em modelos novo-keynesianos.

O argumento principal desenvolvido ao longo do capítulo foi que políticas macroeconômicas que levam em conta o padrão de atuação sindical podem transformar um jogo não-cooperativo em cooperativo, isto é, podem promover a moderação salarial devido à preocupação com manutenção dos empregos dos trabalhadores filiados ao sindicato. Isto decorre tanto da presença de um Banco Central independente e adepto de políticas monetárias restritivas como em função do arranjo político que vigora em cada economia. As características do sistema político, se majoritário ou de coalizão, têm repercussões sobre o padrão de política econômica adotado e, conseqüentemente, sobre o resultado da barganha salarial, dos níveis de emprego e inflação.

A VoC, entendida como uma abordagem multidisciplinar voltada para a compreensão do fenômeno do desenvolvimento e das modalidades de capitalismo, tem o mérito de trazer para o primeiro plano da análise a importância das instituições e da complementaridade institucional na trajetória das economias, bem como evidenciar que a mesma implica a baixa probabilidade de ocorrer, necessariamente, um processo de convergência entre países, tanto em termos institucionais, como em termos de taxas de crescimento.

Entretanto, a despeito de sua enorme lucidez, a abordagem de Variedades de Capitalismo parece enfrentar dificuldades significativas no campo teórico-metodológico. Primeiramente, porque existe, tal como explicitado no capítulo III, uma incongruência entre a formulação original do conceito de instituições proposto, o uso da racionalidade substantiva e sua capacidade de explicar, com base no modelo teórico adotado pela VoC, os processos de mudança institucional. Em segundo lugar, porque os autores adeptos da abordagem acabam por confundir a descrição de casos exemplares, como o norte-americano e o alemão, com as possibilidades teóricas de modalidades de capitalismo, afirmando, inclusive, a instabilidade daquelas que não contemplam as instituições de um dos dois modelos polares.

Além disso, outra limitação importante da VoC é que, na análise das variedades de capitalismo, o conflito e a política aparecem de forma secundária, ou na melhor das hipóteses, como resultado da interação estratégica de agentes racionais, tão ao gosto das análises em ciência política baseadas na *rational choice*.

A empreitada intelectual da VoC tem como elemento central o papel das instituições na determinação dos comportamentos econômicos e seus impactos sobre as trajetórias das economias. Portanto, seu êxito depende da utilização de um conceito de instituição que consiga captar os fatores relevantes para a tomada de decisão e que seja capaz de explicar a coordenação entre os agentes nos diversos domínios da vida econômica. Com o intuito de enfrentar esta questão, os diversos autores partícipes da abordagem se valem de um conceito de instituição que a define, sobretudo, como uma regra comportamental, enfatizando, portanto, seu aspecto de restrição às condutas dos agentes.

Ao mesmo tempo, ao asseverarem que a firma se configura como unidade de análise privilegiada e ator central da coordenação, exigem que os agentes, ainda que se comportem de forma estratégica, sejam dotados de racionalidade substantiva, isto é, auto-interessados, maximizadores de sua função de utilidade e que tenham expectativas racionais, de modo que utilizem toda a informação disponível, sejam *forward looking* e que conheçam a estrutura de relações causais da economia.

A conseqüência imediata deste conceito de instituição e do uso da racionalidade substantiva é que ambos limitam o papel que as instituições possam ter sobre o

comportamento dos agentes e o desempenho das economias. Primeiro, porque as preferências precisam ser exógenas às instituições. Segundo, porque questões como a incerteza fundamental sobre os estados futuros do mundo, a racionalidade limitada e a ação motivada por outras considerações que não o auto-interesse, todas presentes no ambiente e na constituição dos agentes, não são captadas pela abordagem. O problema, neste caso, é que a negligência ou omissão destes fatores impede que se compreendam as instituições como fatores tanto de estabilidade como de mudança. A mudança institucional é uma característica do desenvolvimento e pode ser o resultado tanto de choques exógenos quanto de transformações endógenas (fato não contemplado pela VoC) ou mesmo uma combinação de ambos.

Em virtude das limitações teóricas desta abordagem, mas também devido à aceitação de sua tese geral de que podem existir diversos modelos de capitalismo e de que há uma baixa probabilidade de convergência entre eles, optou-se, nesta tese, por um duplo caminho. Primeiro, apresentar no capítulo IV um conceito em que as instituições, enquanto modelos mentais de interpretação, configurem-se mais como recursos que como restrições. Esta nova perspectiva analítica implica explorar a dimensão interpretativa das instituições e exige que as mesmas estejam associadas aos fenômenos da incerteza, da racionalidade limitada e da reciprocidade como motivação adicional dos agentes. Durante a interação social, os agentes, ao justificarem suas ações, recorrerem a formas de legitimidade epistemológica ou normativa que viabilizam novas interpretações para comportamentos e/ou formas de pensamento socialmente compartilhados.

Porém, a compreensão da diversidade do capitalismo exige não só as modificações supra-citadas, mas também a incorporação de dois aspectos centrais do processo de desenvolvimento: a existência de hierarquia entre os domínios institucionais ao longo do tempo e a presença do conflito e da política como elementos constitutivos da estabilidade e da mudança institucional.

Na primeira parte do capítulo V procurou-se demonstrar que a dimensão interpretativa das instituições, associada à uma concepção dinâmica de complementaridade e hierarquia, que ressalta a influência de uma ou mais instituições sobre as demais ao longo

do tempo, assim como a presença do conflito e da política garantem um arcabouço mais robusto para se pensar a diversidade do capitalismo.

A tese expôs ainda que este conceito alternativo de instituição e a acepção dinâmica para a complementaridade exigiam uma mudança no referencial teórico utilizado para analisar a performance econômica. Em face disso, argumentou-se que aqueles conceitos eram compatíveis com uma abordagem pós-keynesiana capaz de captar, de forma adequada, várias dimensões do desempenho econômico e da diversidade de estilos de capitalismo.

Com base num modelo de inflação e conflito distributivo foi possível mostrar, sem o recurso à teoria dos jogos, à racionalidade substantiva e a expectativas racionais, os possíveis impactos de diversas instituições, como o Banco Central, a Barganha Salarial e o *Welfare state*, na determinação da taxa de inflação. Naquele modelo observou-se que o processo inflacionário, determinado pelas disputas por maior participação na renda nacional, está associado a questões institucionais, sintetizadas nos fatores indutores e permissivos da inflação. Os fatores indutores revelam a motivação da disputa: estão relacionados, de um lado, a considerações normativas, vinculadas à relação entre remuneração justa e efetiva e, de outro, ao grau de acesso e difusão da informação. Já os fatores permissivos, tais como os preços administrados, a barganha salarial e as políticas macroeconômicas funcionam como variáveis institucionais sancionadoras, ou não, do processo inflacionário.

As configurações institucionais de cada economia, ao determinarem os elementos presentes na disputa pelas frações da renda e as condições em que ela ocorre, definem a forma funcional, a magnitude e o sinal dos parâmetros das equações do modelo. Deste modo as características das políticas monetária e fiscal, se mais ou menos restritivas, o impacto das políticas de *Welfare* ou a ameaça de sua dissolução, e a presença de choque exógenos, podem ser captados por meio de uma análise em que a incerteza, a racionalidade limitada e a reciprocidade são levadas em conta, assim como as relações de complementaridade, hierarquia e o papel da política.

Por fim, com o intuito de captar mais uma das dimensões da performance econômica, desenvolveu-se um modelo de crescimento pós-keynesiano (de inspiração

kaldoriana e kaleckiana) que tem como elementos centrais as noções de regime de demanda, regime de produtividade e regime institucional.

O regime de demanda procura identificar os determinantes de cada um dos componentes da demanda agregada, isto é, do consumo, do investimento, dos gastos do governo e das exportações líquidas. No modelo apresentado procurou-se enfatizar a importância do tipo de governança corporativa na especificação da função investimento. O formato específico deste domínio institucional é central para a determinação dos regimes de crescimento, pois sua classificação como *wage-led* ou *profit-led* depende da sensibilidade relativa do investimento ao grau de utilização da capacidade produtiva e à margem de lucro, que está associada à vigência de modelos *stakeholder* e *shareholder* de governança corporativa.

O regime de produtividade relaciona o progresso tecnológico às características específicas do setor produtivo de cada nação (estrutura setorial, regulação da concorrência, sistemas de inovação e etc.), assim como à dinâmica de crescimento da economia, estabelecendo um vínculo importante entre a produtividade e a taxa de crescimento do produto, comandada pela demanda agregada.

O regime institucional, por sua vez, especifica a forma funcional, a magnitude e o sinal dos parâmetros das equações envolvidas e conecta os regimes de demanda e produtividade, dando forma ao regime de crescimento.

O modelo apresentado tem como característica o fato de que a complementaridade institucional é importante na determinação da taxa de crescimento econômico, mas também assegura a possibilidade teórica de que os casos híbridos, em que instituições de tipo ELM se combinam com instituições típicas dos países EMC, fossem estáveis e plenos de sentido: uma possibilidade não contemplada pela VoC.

As questões tratadas nesta tese e as soluções teóricas encaminhadas não podem ser vistas, obviamente, como elementos definitivos acerca do debate sobre a diversidade institucional e histórica das modalidades de capitalismo, mas introduzem aspectos originais de conexão entre uma teoria alternativa das instituições e a abordagem pós-keynesiana de origem kaldoriana e kaleckiana.

## Bibliografia

ABECASSIS, F.; BATIFOULIER, F. La décision est-elle arbitraire? Le rôle des conventions dans les processus de décision. Document de Travail, Working Paper, 2007-11. Economix – Université Paris X Nanterre, 2007. Disponível em: <<http://economix.u-paris10.fr>>. Acesso em 14 de junho de 2008.

ABRAMOVITZ, M. (1986) Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind. **The Journal of Economic History**, Vol. 46, No. 2, The Tasks of Economic History, pp. 385-406, June, 1986.

ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. Institutions as the fundamental cause of long-run growth In: AGHION, P.; DURLAUF, S. (eds.). **Handbook of Economic Growth**.. Amsterdam: North Holland, 2005.

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. A. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. **American Economic Review**, volume 91, number 5. Dec., 2001.

AGHION, P. On institutions and growth. In: EICHER, T.; GARCIA-PEÑALOSA, C. (orgs.). **Institutions, development and economic growth**. London: MIT Press, 2005.

AGHION, P.; HOWITT, P. **Endogenous Growth Theory**, Cambridge, MA: The MIT Press, 1998.

AGLIETTA, M. A. **Theory of Capitalist Regulation: The US Experience**. London: Verso, 1978.

AGUILERA, R.; JACKSON, G. The cross-national diversity of corporate governance: dimensions and determinants. **Academy of Management Review**, Vol. 28, No. 3, pp. 447–465, 2003.

AKERLOF, G.; YELLEN, J. **Efficiency wage models of the labor market**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1986.

ALLAIN, O. **La modération salariale: le point de vue des (néo-kaleckiens)**. Mimeo, publicado no Colloque État et régulation sociale. Centre d'Economie de la Sorbonne-Matisse, Paris, 2006. Disponível em: <<http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/19/65/00/PDF/allain.pdf>>. Acesso em 18 de outubro de 2008.

ALLEN, M. The Varieties of Capitalism Paradigm: Not Enough Variety? **Socio-Economic Review**, 2, pp. 87–108, 2004.

AMABLE, B. Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production. **Review of International Political Economy**, 7:4 Winter, pp. 645–687, 2000.

\_\_\_\_\_. **Les cinq capitalismes**: diversité des systemes économiques et sociaux dans la mondialisation. Paris: Seuil, 2005.

AMABLE, B.; PETIT, P. On institutions, innovation and growth. In: DRUID's Conference on National Innovation Systems, Industrial Dynamics and Innovation Policy. **Anais eletrônicos...**, Rebuild, June 9-12, 1999. Disponível em: <[http://www.druid.dk/uploads/tx\\_picturedb/ds1999-39.pdf](http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/ds1999-39.pdf)>. Acesso em 14 de junho de 2006.

\_\_\_\_\_. **The diversity of social systems of innovation and production during the 1990s**. Cepremap, 2001. Disponível em: <[http://www.cepremap.cnrs.fr/couv\\_orange/co0115.pdf](http://www.cepremap.cnrs.fr/couv_orange/co0115.pdf)>. Acesso em 14 de junho de 2006.

AMITRANO, C. R. Instituições, convenções e mercado de trabalho: uma aproximação. In: X Encontro Nacional de Economia Política da Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP), 2005a **Anais eletrônicos...Campinas, UNICAMP**. Disponível em: <<http://www.sep.org.br/artigo/xcongresso12.pdf>>. Acesso em 14 de novembro de 2007.

\_\_\_\_\_. O Tratado sobre a Moeda e a Teoria Geral de Keynes: continuidades e rupturas. In: XXXIII Encontro Nacional de Economia da ANPEC, 2005. **Anais eletrônicos...**Natal, 2005b. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A008.pdf>>. Acesso em 27 de outubro de 2007.

AOKI, M. **Toward a Comparative Institutional Analysis**. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.

\_\_\_\_\_. Endogenizing Institutions and Institutional Changes, 2006., Disponível em: <[http://www.stanford.edu/~aoki/papers/JOIE\(Final\).pdf](http://www.stanford.edu/~aoki/papers/JOIE(Final).pdf)>. Acesso em 10 de maio de 2007.

AUGUSTO, A. G. A explicação causal (humeana) da ação e a teoria dos jogos. XII Encontro Nacional de Economia Política, 2007. **Anais eletrônicos...São Paulo**. Disponível em: <[http://www.sep.org.br/artigo/772\\_6350301442f862caac3e5753e49e8777.pdf](http://www.sep.org.br/artigo/772_6350301442f862caac3e5753e49e8777.pdf)> Acesso em 25 de março de 2008.

BAKER, G.; GIBBONS, R.; MURPHY, K. J. Relational Contracts and the Theory of the Firm. **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 117, No. 1, pp. 39-84, Feb., 2002.

BATIFOULIER, P. ; LARQUIER, G. Introduction – De la convention e ses usages. In : BATIFOULIER, P. (ed.), **Théorie des conventions**. Paris, Economica, 2001.

BHADURI, M.; MARGLIN, S. Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies, **Cambridge Journal of Economics**, 14, pp. 375-393, 1990.

BLECKER, R. A. International Competition, Relative Wages, and the Balance-of-Payments Constraint. **Journal of Post Keynesian Economics**, 20(4), Summer, pp. 495-526, 1998.

\_\_\_\_\_. Distribution, Demand, and Growth in Neo-Kaleckian Macro Models. In: SETTERFIELD, M. (ed.). **The Economics of Demand-Led Growth: Challenging the Supply-Side Vision of the Long Run**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

\_\_\_\_\_. Long-run growth in open economies: export-led cumulative causation or a balance-of-payments constraint? In: 2nd Summer School on Keynesian Macroeconomics and European Economic Policies. **Anais eletrônicos...**Berlin, 2-9 August, 2009. Disponível em: <<http://www1.american.edu/academic.depts/cas/econ/workingpapers/2009-23.pdf>> . Acesso em: 21 de maio de 2009.

BOWLES, S. Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions. **Journal of Economic Literature**, Vol. XXXVI, pp. 75–111. Mar, 1998.

BOWLES, S.; EDWARDS, R. **Understanding capitalism: Competition, command, and change in the U.S. economy**. New York: Harper & Row, 1985

BOWLES, S.; GINTIS, H. Walrasian Economics in retrospect. **Quarterly Journal of Economics**. Vol. 115, No. 4, pp. 1411-1439. Nov., 2000.

\_\_\_\_\_. Social Preferences, Homo Economicus and Zoon Politikon. In: GOODIN, R. E.; TILLY, C. **The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis**. Oxford: Oxford University Press, 2005.

\_\_\_\_\_. Cooperation. In: BLUME, L.; Durlauf, S. eds., **The New Palgrave Dictionary of Economics**. [S.I.]. Palgrave Macmillan , 2008.

BOWLES, S.; GORDON, D.; WEISSKOPF, T. **After the Waste Land: A Democratic Economics for the Year 2000**. Armonk: M.E.Sharpe, 1990.

BOYER, R. Formalizing growth regimes. In: DOSI, G. et al. (eds). **Technical Change and Economic Theory**. London: Frances Pinter, 1988.

\_\_\_\_\_. **A Teoria da Regulação: uma análise crítica**. São Paulo: Editora Nobel, 1990.

\_\_\_\_\_. Is a Finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis. **Economy and Society**, 29:1, pp. 111 – 145, 2000.

\_\_\_\_\_. New growth regimes, but still institutional diversity. **Socio-Economic Review**, vol. 2, pp. 1-32, 2004.

\_\_\_\_\_. Coherence, diversity and evolution of capitalism – The institutional complementarity hypothesis. **Evolutionary and Institutional Economics Review**. 2(1): pp. 43–80, 2005.

\_\_\_\_\_. **Teoria da Regulação**: os fundamentos. São Paulo: Estação Liberdade, 2009.

BOYER, R.; PETIT, P. Kaldor's Growth Theories: Past, Present and Prospects for Future. In: NELL, E. e SEMMLER, W. (ed.). **Nicholas Kaldor and Mainstream Economics**: Confrontation or Convergence? London: Macmillan, 1991.

BOYER, R.; SAYLLARD, Y. (Org.). **Théorie de la régulation**: l'état des savoirs. Paris: La Découverte, 1995.

BRUNETTA, R.; DELL'ARINGA, C. Labour Relations and Economic Performance: In: International Economic Association. **Anais...**Venice, Italy. The Macmillan Press Ltd, 1990.

BRUNO, M. A. P. Macroanálise, Regulação e o Método: uma alternativa ao holismo e ao individualismo metodológico para uma macroeconomia histórica e insitucionalista. São Paulo: **Revista de Economia Política**, v. 25, n. 4, 2005.

\_\_\_\_\_. Acumulação de Capital e Crescimento Econômico no Brasil: uma análise do período 1950-2006. In: SICSÚ, J.; MIRANDA, P.. (Org.). **Crescimento Econômico**: Estratégias e Instituições. Rio de Janeiro: IPEA, v. 01, p. 85-111, 2009.

CALMFORMS, L. Centralisation of wage bargaining and macroeconomic performance: A survey. Paris: **OECD Economic Studies**. No . 21. Winter, 1993.

\_\_\_\_\_. Wage and Wage-Bargaining Institutions in EMU: A Survey of the Issues. In: FRANZESE, R.; MOOSLECHNER, P.; SCHÜRZ, M. (Eds.). **Institutional Conflicts and Complementarities**: Monetary Policy and Wage Bargaining Institutions in EMU. Boston: Kluwer Academic Press, 2004.

CALMFORS L.; DRIFFILL, J. Bargaining structure, corporatism, and macroeconomic performance. **Economic Policy** , nº 6, pp. 14–61, 1988.

CAMPBELL, J. L.; PEDERSEN, O. K. The Varieties of Capitalism and Hybrid Success: Denmark in the Global Economy. **Comparative Political Studies** 40(2)307-32, 2007.

CARLIN, W.; GLYN, A.; VAN REENEN, J. Export Market Performance of OECD Countries: An Empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness. **The Economic Journal**, Vol. 111, No. 468, pp. 128-162, Jan., 2001.

CARLIN, W.; SOSKICE D. Macroeconomics and the Wage Bargain: A Modern Approach to Employment, Inflation, and the Exchange Rate. Oxford Univ. Press, 1990.

\_\_\_\_\_. Macroeconomics: Imperfections, Institutions and Policies. Oxford Univ. Press, 2006.

\_\_\_\_\_. Reforms, Macroeconomic Policy and Economic Performance in Germany, 2007. Disponível em: <[http://www.ucl.ac.uk/~uctpa36/Carlin\\_Soskice\\_Germany\\_2007.pdf](http://www.ucl.ac.uk/~uctpa36/Carlin_Soskice_Germany_2007.pdf)>. Acesso em 14 de junho de 2008.

\_\_\_\_\_. German economic performance: disentangling the role of supply-side reforms, macroeconomic policy and coordinated economy institutions. **Socio-Economic Review**, vol. 7, pp. 67–99, 2009.

CASPER, S. The Legal Framework for Corporate Governance: The Influence of Contract Law on Company Strategies in Germany and the United States. In: HALL, P. e SOSKICE, D. (Eds), **Varieties of Capitalism: Institutional Sources of Comparative Advantage**. Oxford, Oxford University Press, 2001.

CASSETI, M. Conflict, inflation, distribution and terms of trade in the kaleckian model, In: SETTERFIELD, M. (ed.). **The Economics of Demand-Led Growth: Challenging the Supply-Side Vision of the Long Run**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

\_\_\_\_\_. Bargaining power, effective demand and technical progress: a Kaleckian model of growth. **Cambridge Journal of Economics**, 27, pp. 449–464, 2003.

CASTELATI, F. A. Technology-gap approach to cumulative growth: toward an integrated model. Empirical evidence for Spain, 1960-1997. **DRUID Working Paper** No 01-04, May, 2001. Disponível em: <<http://www3.druid.dk/wp/20010004.pdf>>. Acesso em 18 de agosto de 2007.

CAVALCANTE, C. M. Realismo Crítico e Abordagem da Regulação: da possibilidade de colaboração entre ciência e filosofia. Porto Alegre: **Ensaio FEE**, , nº 2, p. 353-374, out. 2007.

CHICK, V.; CASERTA, M. Provisional equilibrium and macroeconomic theory in: ARESTIS, P, PALMA, G. AND SAWYER, M. (eds.). **Markets, Unemployment and Economic Policy: Essays in Honour of Geoff Harcourt**. Volume 2, London: Routledge, 1997.

COATES, D. (Ed.). **Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches**. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2005.

COMMENDATORE, P. et al. Keynesian theories of growth. In: SALVADORI, N. **The Theory of Economic Growth: a 'Classical' Perspective**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

CONCEIÇÃO, O. A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, 6(2): 119-146, jul./dez, 2002.

\_\_\_\_\_. A dimensão institucional do processo de crescimento econômico: inovações e mudanças institucionais, rotinas e tecnologia social. Campinas: **Economia e Sociedade**, v. 17, n. 1 (32), pp. 85-105, abr. 2008.

CORNWALL, J.; CORNWALL, W. **Capitalist Development in the Twentieth Century: An Evolutionary Keynesian Analysis**, Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

CROUCH, C. et al. Dialogue on 'Institutional Complementarity and Political Economy, **Socio-Economic Review**, 3: pp. 361–384, 2005.

CUKIERMAN, A. Central Bank behavior and credibility: some recent theoretical developments. **Review of Federal Reserve Bank of St. Louis**, May, pp. 5-17, 1986.

\_\_\_\_\_. **Central Bank Strategy, Credibility, and Independence: Theory and Evidence**, Massachusetts: MIT Press Books, edition 1, volume 1, 1992.

CUKIERMAN, A.; LIPPI, F. Central Bank Independence, Centralization of Wage Bargaining, Inflation and Unemployment: Theory and Some Evidence. **European Economic Review**, Vol. 43, pp. 1395–1434, 1999.

DAVIDSON, P. Setting the Record Straight on. A History of Post Keynesian Economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, Vol. 26, No. 2, pp. 245 –272, 2003-04.

DEEG, R. Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, MPIfG **Discussion Paper** 01/6, 2001.

\_\_\_\_\_. Complementarity and Institutional Change: How Useful a Concept? **Discussion Paper** SP II 2005 – 21, Wissenschaftszentrum Berlin, 2005.

DEEG, R.; JACKSON, G. Towards a more dynamic theory of capitalist variety. **Socio-Economic Review**, 5, pp. 149–179, 2007.

DEQUECH, D. Fundamental uncertainty and ambiguity. **Eastern Economic Journal**, 26 (1): pp. 41-60, 2000.

\_\_\_\_\_. Conventional and unconventional behavior under uncertainty. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 25, n. 4, pp. 145-168, 2003.

\_\_\_\_\_. Expectational patterns, models and confidence. **Mimeo**, 2004.

\_\_\_\_\_. The concept of institutions and some theoretical issues. In: X Encontro Nacional de Economia Política. **Anais eletrônicos...**Campinas, Unicamp, 2005.

\_\_\_\_\_. New Institutional Economics and the theory of economic behaviour under uncertainty. **Journal of Economic Behavior and Organization**, Vol. 59, pp. 109–131, 2006a.

\_\_\_\_\_. Towards an alternative to the game-theoretic concept of Conventions In: XXXIV Encontro Nacional de Economia, 2006, **Anais eletrônicos...**Salvador, 2006b.

\_\_\_\_\_. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. **Journal of Post Keynesian Economics**, winter, Vol. 30, No. 2, pp. 280-302, 2007–8.

\_\_\_\_\_. Institutions, social norms, and decision-theoretic norms. **Journal of Economic Behavior & Organization**. Vol. 72, pp. 70–78, 2009.

DIXON, R. J.; THIRLWALL, A. P. A Model of Regional Growth-Rate differences on kaldorian Lines. **Oxford Economic Papers**, vol. 27, pp. 201-14, 1975.

DORE, R. Una lectura excesivamente "economicista". **Desarrollo Economico – Revista de Ciencias Sociales**. Vol. 45, N° 180, pp. 605-608, ene.-mar., 2006.

DORE, R.; LANZONICK, W.; O’SULLIVAN, M. Varieties of Capitalism in the Twentieth Century. **Oxford Review of Economic Policy**, Vol. 15, N° 4, pp. 102-120, 1999.

DOSI, G. Hierarchies, Markets and Power: Some Foundational Issues on The Nature of Contemporary Economic Organization. **Industrial and Corporate Change**, Volume 4, Number 1, pp. 1-20, 1995.

DOSI, G.; EGIDI, M. Substantive and procedural uncertainty: An exploration of economic behaviours in changing environments. *Journal of Evolutionary Economics*(1): pp. 145-68, 1991.

DUTT, A. K. Stagnation, income distribution and monopoly power. **Cambridge Journal of Economics**, 8, pp. 25-40, 1984.

EPSTEIN, G. Financialization, Rentier Interests, and Central Bank Policy, **Working Paper**, Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst, MA, December, 2001. Disponível em: <[http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/financial/fin\\_Epstein.pdf](http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/financial/fin_Epstein.pdf)>. Acesso em 20 de outubro de 2007.

EPSTEIN, G.; POWER, D. Rentier Incomes and Financial Crises: An Empirical Examination of Trends and Cycles in Some OECD Countries. **Working Papers** Number 57, Political Economy Research Institute (PERI), Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst, MA, april, 2003. Disponível em: <[http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working\\_papers/working\\_papers\\_51-100/WP57.pdf](http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_51-100/WP57.pdf)>. Acesso em 14 de junho de 2006.

FAVEREAU, O. Marchés internes, marchés externes. **Revue économique**, 40(2): pp. 273-328, 1989.

\_\_\_\_\_. Salaire, Emploi et Économie des Conventions. **Cahiers d'Économie Politique**, 34: pp. 163-194, 1999.

FRANZESE, R. J. Central Bank Independence, Sectoral Interest and the Wage Bargain. Harvard Center for European Studies, **Working Paper**, nº 56. [http://www.ces.fas.harvard.edu/publications/ces\\_papers.html](http://www.ces.fas.harvard.edu/publications/ces_papers.html). Acessado em janeiro de 2007.

\_\_\_\_\_. Institutional and Sectoral Interactions in Monetary Policy and Wage/Price-Bargaining. In HALL, P. and SOSKICE, D. (eds.). **Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

\_\_\_\_\_. Strategic Interactions of the ECB, Wage Bargainers, and Governments. In: FRANZESE, R., MOOSLECHNER, P., SCHÜRZ, M. (Eds.) **Institutional Conflicts and Complementarities: Monetary Policy and Wage Bargaining Institutions in EMU**. Boston: Kluwer Academic Press, 2004.

FUCIDJI, J. R. O Realismo Crítico e seus oponentes. In: XI Encontro Nacional de Economia Política. **Anais eletrônicos...** Espírito Santo, 2006. Disponível em: <[http://www.sep.org.br/artigo/272\\_d6661535e73c21da97d27f45fc1f9587.pdf](http://www.sep.org.br/artigo/272_d6661535e73c21da97d27f45fc1f9587.pdf)>. Acesso em 25 de abril de 2010.

FURUBOTN, E.; RICHTER, R. **Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics**. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000.

GALBRAITH, J. K. What is the American model really about? Soft budgets and the Keynesian Devolution. **Industrial and Corporate Change**, Volume 16, Number 1, pp. 1-18, 2007.

GOLDTHORPE, J., (Ed.). **Order and Conflict in Contemporary Capitalism**. Oxford: Clarendon Press, 1984.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, volume 91, Number 3, pp. 481-510, November, 1985.

GROSSMAN, G.M.; HELPMAN, E. **Innovation and Growth in the Global Economy**, Cambridge: The MIT Press, 1991.

HALL, P. A. Central Bank Independence and Coordinated Wage Bargaining: Their Interaction in Germany and Europe: **German Politics and Society**, 31, pp. 1-23. Spring, 1994.

\_\_\_\_\_. The Political Economy of Europe in an Era of Interdependence, in: KISCHELT, H., et al (Editors). **Continuity and Change in Contemporary Capitalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

HALL, P. A.; FRANZESE, R. J. Mixed Signals: Central Bank Independence, Coordinated Wage-Bargaining, and European Monetary Union. **International Organization**, 52(3): pp. 505-36, 1998.

HALL, P. A.; GINGERICH, D.W. Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy: An Empirical Analysis. Cologne, Max Planck Institute for the Study of Societies MPIFG **Discussion Paper**, 2004. Disponível em: < [http://www.mpifg.de/pu/mpifg\\_dp/dp04-5.pdf](http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp04-5.pdf)>. Acesso em: 21 de abril de 2006.

HALL, P. A.; SOSKICE, D. Introduction. In: HALL, P. A.; SOSKICE, D. (Eds). **Varieties of Capitalism: Institutional Sources of Comparative Advantage**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

\_\_\_\_\_. Variedades de Capitalismo: algunos aspectos fundamentales. **Desarrollo Economico. Revista de Ciencias sociales**. Vol. 45, Nº 180, pp. 573-590, ene.-mar., 2006.

HALL, P. A.; THELEN, K. Institutional change in varieties of capitalism. **Socio-Economic Review**, vol. 7, pp. 7-34, 2009.

HAMLIN, C. L. Realismo Crítico: Um Programa de Pesquisa para as Ciências Sociais. **Dados**, vol.43, nº 2., pp. 373-398, 2000.

HAMOUDA, O. F.; HARCOURT, G. C. Post Keynesianism: From Criticism to Coherence? **Bulletin of Economic Research**, Vol. 40, No. 1, pp. 1 – 33, 1988.

HEIN, E. (2008) **Money, Distribution Conflict and Capital Accumulation: contributions to Monetary Analysis**. Palgrave Macmillan, 2008.

\_\_\_\_\_. Financialisation, distribution, capital accumulation and productivity growth in a Post-Kaleckian model. **Munich Personal RePEc Archive (MPRA) Paper** No. 18574, November, 2009. Disponível em: <[http://mpra.ub.uni-muenchen.de/18574/1/MPRA\\_paper\\_18574.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/18574/1/MPRA_paper_18574.pdf)>. Acessado em 25 de janeiro de 2010.

HEIN, E.; TARASSOW, A. Distribution, aggregate demand and productivity growth – theory and empirical results for six OECD countries based on a Post-Kaleckian model. Macroeconomic Policy Institute (IMK), **Working Paper** nº 18, 2008. Disponível em: <[http://www.boeckler.de/pdf/p\\_imk\\_wp\\_18\\_2008.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_18_2008.pdf)>. Acesso em 05 de março de 2009.

HEIN, E.; VOGEL, L. Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries. **Cambridge Journal of Economics**, 32, pp. 479–511, 2008.

HODGSON, G. **Economics and Institutions**. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1988.

\_\_\_\_\_. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**, 36(1): pp. 166-92, 1998.

\_\_\_\_\_. A evolução das instituições: uma agenda para pesquisa teórica futura. **Econômica**, vol. 3, nº 1, pp.97-125, junho, 2001.

HOLLINGSWORTH, J. R. Continuities and Changes in Social Systems of Production: The Cases of Japan, Germany, and the United States. In: HOLLINGSWORTH, J. R.; BOYER, R. (eds.), **Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions**. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 265–310, 1997.

\_\_\_\_\_. Doing institutional analysis: implications for the study of innovations. **Review of International Political Economy**, 7:4, pp. 595–644, Winter, 2000.

HOLLINGSWORTH, J. R.; BOYER, R. Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production. In: HOLLINGSWORTH, J. R.; BOYER, R. (Eds.), **Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions**. Cambridge Studies in Comparative Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 1–47. 1997.

HOLLINGSWORTH, J. R.; MÜLLER, K. On social systems of production and Beyond in: HOLLINGSWORTH, J. R. et al. (ed.). **Advanced Socio-Economics: An institutionalist perspective**. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2005.

HÖPNER, M. What connects industrial relations and corporate governance? Explaining Institutional Complementarity. **Socio-Economic Review**, 3(2): pp. 331-358, 2005.

INGEBRITSEN, C. **The Nordic States and European Unit**. Ithaca: Cornell University Press, 1998.

IVERSEN, T.; SOSKICE, D. New Macroeconomics and Political Science. **Annual Review of Political Science**, 9: pp. 425–53, 2006.

JACKSON, G.; DEEG, R. How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity. Max Planck Institute for the Study of Societies, **MPIfG Discussion Paper** 06/2, 2006. Disponível em: <[http://www.mpifg.de/pu/mpifg\\_dp/dp06-2.pdf](http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp06-2.pdf)>. Acesso em 15 de novembro de 2006.

KALDOR, N. Capital Accumulation and Growth (1958). In: TARGETTI, F. e THIRLWALL, A.P. (Org.). **The Essential Kaldor**. New York: Holmes & Meier Publishers, Inc., (1958), 1989.

\_\_\_\_\_. Causes of the Slow Rate of Economic Growth of The United Kingdom (1966). In: TARGETTI, F. e THIRLWALL, A.P. (Org.). **The Essential Kaldor**. New York: Holmes & Meier Publishers, Inc., (1966), 1989.

\_\_\_\_\_. The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth (1981), In: TARGETTI, F. e THIRLWALL, A.P. (Org.). **The Essential Kaldor**. New York: Holmes & Meier Publishers, Inc., (1981), 1989.

KALECKI, M. **Teoria da Dinâmica Econômica: Ensaio sobre as Mudanças Cíclicas e a longo Prazo da Economia Capitalista** (1954). Série Os Economistas. São Paulo: Editora Abril S. A. Cultural e Industrial, (1954), 1983.

KANG, N. A Critique of the “Varieties of Capitalism” Approach. **Research Paper Series**. International Centre for Corporate Social Responsibility, Nottingham University Business School, 2006. Disponível em: <<http://www.nottingham.ac.uk/business/ICCSR/research.php?action=search>>. Acesso em 10 de março de 2007.

KESTING, S.; NIELSEN, K. Varieties of Capitalism – theoretical and empirical observations. In: ELSNER, W. e HANAPPI, H. (ed.). **Varieties of Capitalism and New Institutional Deals, Regulation, Welfare and the New Economy**. Northampton: Edward Elgar Publishing Ltd, 2008.

KING, J. E. **A History of Post Keynesian Economics Since 1936**, Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

KREPS, D. **Game Theory and Economic Modelling**. Oxford: Oxford University Press, 1990.

LANZONICK, W.; O’SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: new ideology for corporate governance. **Economy and Society**, Volume 29, number 1, February, pp. 13-35, 2000.

LAVOIE, M. **Foundations of Post Keynesian Economic Analysis**, Aldershot: Edward Elgar, 1992.

\_\_\_\_\_. The Kaleckian Growth Model with Target Return Pricing and Conflict Inflation. In: Setterfield, M. (Ed.). **The economics of Demanded-led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long Run**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

\_\_\_\_\_. Do Heterodox Theories Have Anything in Common? A Post-Keynesian Point of View. *Intervention. Journal of Economics*, Vol. 3, No. 1, pp. 87 – 112, 2006.

LAYARD, R., NICKELL, S.; JACKMAN, R. **Unemployment. Macroeconomic performance and the labour market**. Oxford: Oxford University Press, 1991.

LEÓN-LEDESMA, M. Cumulative growth and the catching-up debate from a disequilibrium standpoint. In: MCCOMBIE, J.S.L. PUGNO, M. e SORO, B. (eds.) **Productivity Growth and Economic Performance: Essays on Verdoorn's Law**. New York: Palgrave, Macmillan, 2002.

LEÓN-LEDESMA, M.; THIRLWALL, A.P. Is the natural rate of growth exogenous? In: ARESTIS, P.; BADDELEY, M.; MCCOMBIE, J. S.L. **Economic Growth: New Directions in Theory and Policy**. Cheltenham: Edward Elgar, 2007.

LUCAS Jr., R.E., On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, Vol.22, No. 1, July, pp.3-42, 1988.

MACEDO e SILVA, A. C. **Macroeconomia Sem Equilíbrio**. Petrópolis: Vozes, 1999.

\_\_\_\_\_. Missing details and conspicuous absences: from the Treatise to the General Theory. *Journal of Post Keynesian Economics*. Winter, Vol. 31, No. 2, pp. 325-345, 2008–9.

MARGLIN, S. A.; SCHOR, J. (eds.). **The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience**. Clarendon: Oxford University Press, 1990.

MARGLIN, S.A.; BHADURI, A. Profit squeeze and Keynesian theory, in: Marglin, S.A., Schor, J.B. (eds.), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Oxford University Press, 153-186, 1990.

MAS-COLELL, A.; WHISTON, M.; GREEN, J. **Microeconomic Theory**. Clarendon: Oxford University Press, 1995.

MCCOMBIE, J.S.L.; ROBERTS, M. The role of the balance of payments in economic growth. In: Setterfield, M. (Ed.). **The economics of Demanded-led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long Run**. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

MILGROM, P. R.; ROBERTS, J. *Economics, Organization, and Management*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992.

NAASTEPAD, C.W.M. Technology, demand and distribution: a cumulative growth model with an application to the Dutch productivity growth slowdown. **Cambridge Journal of Economics**, 30, pp. 403–434, 2006.

NAASTEPAD, C.W.M.; STORM, S. OECD demand regimes (1960–2000). **Journal of Post Keynesian Economics**, Winter, Vol. 29, No. 2, pp. 211-246, 2006–7.

NELSON, R. R. The co-evolution of technology, industrial structure and supporting institutions. **Industrial and Corporate Change**, v.3, pp.47-64, 1994.

\_\_\_\_\_. Physical and Social Technologies, and Their Evolution. **Économie Appliquée**, tome LVI, n° 3, pp.13-31, 2003.

NELSON, R. R.; SAMPAT, B. N. Making sense of institutions as a factor shaping economic performance. **Journal of Economic Behavior and Organization**, Vol. 44, pp. 31-54, 2001.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

\_\_\_\_\_. Economic performance through time. **The American Economic Review**, v. 84, n. 3, jun, pp. 359-68, 1994.

O'HARA, P. Principles of Institutional-Evolutionary Political Economy: Converging Themes from the Schools of Heterodoxy. **Journal of Economic Issues**, 41, pp. 1-42, 2007.

OFFE, C. **Capitalismo Desorganizado**. São Paulo: editora brasiliense, 1989.

OLSON, M. *The Logic of Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press, 1965.

ORLÉAN, A. L'économie des conventions: définitions et résultats. In: ORLÉAN, A. (ed.). **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 2004.

PALLEY, T. **Post keynesian economics: debt, distribution, and the macro economy**. New York: St. Martin's Press, 1996.

\_\_\_\_\_. Keynesian Macroeconomics and the theory of economic growth: putting aggregate demand back in the picture. In: Setterfield, M. (Ed.). **The economics of Demanded-led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long Run**. Cheltenham, Edward Elgar, 2002.

\_\_\_\_\_. Class Conflict and the Cambridge Theory of Distribution. In: Gibson, B. (ed.). **Joan Robinson's Economics: A Centennial Celebration** Cheltenham: Edward Elgar, 2005.

\_\_\_\_\_. Financialization: What it is and Why it Matters. PERI, **Workingpaper Series**, Number 153, November, 2007. Disponível em: <[http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working\\_papers/working\\_papers\\_151-200/WP153.pdf](http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-200/WP153.pdf)>. Acesso em: 21 de agosto de 2008.

PÉNARD, T. Game theory and institutions. In: BROUSSEAU, E.; GLACHANT, J.M. **The New Institutional Economics**. Cambridge: Cambridge Press, 2005.

PETIT, P. Structural Forms and Growth Regimes of the Post-Fordist Era. **Review of Social Economy**, Volume 57, Issue 2, pages 220 – 243, June 1999.

\_\_\_\_\_. **Croissance et richesse des nations**. Paris, La Decouverte, 2005.

PIERSON, P. Increasing Returns Path Dependence and the Study of Politics. **American Political Science Review**. Vol. 94, No. 2, pp. 251-267, june, 2000.

PRADO, E. A teoria neoclássica (pura) e a teoria neo-austríaca frente ao legado cartesiano. **Análise Econômica**, v. 12, n. 21 e 22, p. 5 – 23, 1994.

\_\_\_\_\_. Equilíbrio e entropia: crítica da teoria neoclássica. **Econômica**, vol I, nº 2, pp. 9-34, dezembro, 1999a.

\_\_\_\_\_. Dilema do prisioneiro e dinâmicas evolucionárias. **Estudos Econômicos**, 29 (2): 249-266, abr-jun, 1999b.

ROBERTS, M.; SETTERFIELD, M. What is endogenous growth theory? In: ARESTIS, P.; BADDELEY, M.; MCCOMBIE, J. S.L. **Economic Growth: New Directions in Theory and Policy**. Edward Elgar, 2007.

RODRIK, D. Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform. **Journal of Economic Literature**, Vol. XLIV, pp. 973–987. Dec., 2006.

ROMER. P. M., Increasing Returns and Long Run Growth. **Journal of Political Economy**, Vol.94, Oct., pp. 1002-37, 1986.

ROWTHORN, R. E. Conflict, inflation and money. **Cambridge Journal of Economics**, Vol. 1, pp. 215-239, 1977.

\_\_\_\_\_. Demand, real wages and economic growth, **Thames Papers in Political Economy**, Aut., 1981.

RUTTAN, V. The new growth theory and development economics: a survey. **Journal of Development Studies**, vol. 35, nº2, pp. 1-26, dec., 1998.

SAWYER, M. The NAIRU, aggregate demand and investment. **Metroeconomica**, 53 (1), pp. 66–94, 2002.

SCHMIDT, V. European Political Economy: Taking Labor Out, Bringing the State Back In, Putting the Firm Front and Center. In: 30th anniversary issue of West European Politics. **Anais eletrônicos...**, Florence, 2007 Disponível em: <<http://people.bu.edu/vschmidt/documents/Europeanpoliticeconomy.pdf>>. Acesso em 14 de novembro de 2007.

SETTERFIELD, M.; CORNWALL, J. A neo-Kaldorian perspective on the rise and decline of the Golden Age. In: SETTERFIELD, M. (Ed.). **The economics of Demanded-led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long Run**. Cheltenham, Edward Elgar, 2002.

SHIRLEY, M. What Does Institutional Economics Tell Us About Development? In: ISNIE. **Anais eletrônicos...** Budapest, 2003. Disponível em: <[http://esnie.u-paris10.fr/pdf/textes\\_2004/Shirley1\\_esnie.pdf](http://esnie.u-paris10.fr/pdf/textes_2004/Shirley1_esnie.pdf)>. Acesso em 27 de março de 2007.

SHONFIELD, A. **Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power**. Oxford,:Oxford University Press, 1969.

SILVA, S. S. Reforma Sindical, CUT e Neocorporativismo. UNESP, Marília (Dissertação de Mestrado), 2005.

SILVEIRA, J. J.; LIMA, G. T. Conhecimento Imperfeito, Custo de Otimização e Racionalidade Limitada: Uma Dinâmica Evolucionária de Ajustamento Nominal Incompleto. **Revista Brasileira de Economia**, vol.62, no.1, pp. 57–75, jan.-mar., 2008.

SIMON, H. Barriers and bounds to Rationality. **Structural Change and Economic Dynamics**, 11, pp. 243–253, 2000.

SOSKICE, D. Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s. In: Herbert Kitschelt et al. (eds.). **Continuity and Change in Contemporary Capitalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 101–134, 1999.

\_\_\_\_\_. Varieties of Capitalism and Macroeconomic Institutions. In: HANCKE, B. RHODES, R. E THATCHER, M. (eds.). **Beyond Varieties of Capitalism**. Oxford: Oxford University Press, 2008.

SOSKICE, D.; IVERSEN, T. The Non-Neutrality of Monetary Policy with Large Wage and Price Setters. **Quarterly Journal of Economics**. February, 115, pp. 265–284 2000.

\_\_\_\_\_. Multiple Wage Bargaining Systems in the Single European Currency Area. In: FRANZESE, R.; MOOSLECHNER, P.; SCHÜRZ, M. (Eds.). **Institutional Conflicts and Complementarities: Monetary Policy and Wage Bargaining Institutions in EMU**. Boston: Kluwer Academic Press, 2004.

STOCKHAMMER, E. Robinsonian and Kaleckian growth: an update on post-keynesian growth theories. Department of Economics, Vienna University of Economics and Business Administration. **Working Paper** No. 67, October, 1999 Disponível em: <<http://www.wu.ac.at/inst/vw1/papers/wu-wp67.pdf>>. Acesso em 10 de maio de 2007.

\_\_\_\_\_. Some Stylized Facts on the Finance-Dominated Accumulation Regime. **Competition & Change**, Vol. 12, No. 2, pp. 184–202, June 2008a.

\_\_\_\_\_. Is the NAIRU theory a Monetarist, New Keynesian, Post Keynesian or a Marxist theory? **Metroeconomica**, 59:3, pp. 479–510, 2008b.

STORM, S.; NAASTEPAD, C. W. M. It is high time to ditch the NAIRU. **Journal of Post Keynesian Economics**, Summer, Vol. 29, No. 4, pp. 531-554, 2007.

STREECK, W. Le capitalism allemande: existe-t-il? A-t-il des chances de survivre ? In : CROUCH, C. ; STREECK, W., (dir.) . **Les capitalismes en Europe**. Paris: La Découverte, 1996.

TAYLOR L. A stagnationist model of economic growth. **Cambridge Journal of Economics**, 9, pp. 383-403, 1985.

THELEN, K. Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies. In: HALL, P. A. e SOSKICE, D. (eds), **Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

THÉRET, B. Política econômica e regulação: uma abordagem topológica e autopoietica. In: THÉRET, B. e BRAGA, J.C.S. (Org.). **Regulação econômica e globalização**. Campinas, UNICAMP. IE, 1998.

\_\_\_\_\_. As instituições entre as estruturas e as ações. **Revista Lua Nova**, nº 58, pp. 225-255, 2003.

THIRLWALL A. P. The balance of payments constraint as an explanation of international growth rates differences. **Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review**, 128, pp. 45–53, 1979.

\_\_\_\_\_. **A Natureza do Crescimento Econômico: Um Referencial Alternativo para Compreender o Desempenho das nações**. Brasília, IPEA, 2005.

THIRLWALL, A. P.; DIXON, R. J. A Model of Export-Led Growth with a Balance of Payments Constraint. In: BOWERS, J. K. (Ed.). **Inflation, Development and Integration**: Essays in Honour of A. J. Brown, Leeds: Leeds University Press, 1979.

VITOLS et al. **Corporate Governance in Large British and German Companies**. London: Anglo-German Foundation, 1997.

VITOLS, S. Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and the UK. In: HALL, P. A. And SOSKICE, D., (Eds.). **Varieties of capitalism**: The Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press, 2001.

WILLIAMSON, O. Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective. **Industrial and Corporate Change**, Volume 4, Number 1, pp. 21-49, 1995.