ISSN 0102-9924

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS DA UFRGS

Análise Econômica

VALORES E PREÇOS DE PRODUÇÃO: UMA RELEITURA DE MARX ALFREDO SAAD FILHO

OS ANTIGOS, OS NOVOS E OS NEO-INSTITUCIONALISTAS: HÁ CONVERGÊNCIA TEÓRICA NO PENSAMENTO INSTITUCIONALISTA
OCTAVIO AUGUSTO C. CONCEIÇÃO

A MENSURAÇÃO DO GRAU DE INDEPENDÊNCIA DO BANCO CENTRAL: UMA ANÁLISE DE SUAS FRAGILIDADES
HELDER FERREIRA DE MENDONÇA

A SUSTENTABILIDADE DA DÍVIDA MOBILIÁRIA FEDERAL BRASILEIRA: UMA INVESTIGAÇÃO ADICIONAL
VIVIANE LUPORINI

O MODELO DE KRUGMAN EXPLICA A CRISE CAMBIAL BRASILEIRA EM JANEIRO DE 1999?
ADRIANO CAMPOS MENEZES E TITO BELCHIOR S. MOREIRA

ESTRANGULAMENTO DA DÍVIDA EXTERNA E CRESCIMENTO ECONÔMICO NA AMÉRICA LATINA: LIÇÕES DA DÉCADA DE 80
MARCO VALES BURATTO E SABINO DA SILVA P. JR.

CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO: ANÁLISE DO FLUXO COMERCIAL ENTRE O BRASIL E O MERCOSUL PARA ALGUNS PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS
CLÁUDIO ROBERTO FÓFFANO VASCONCELOS

A EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CELULOSE E SUA ATUAÇÃO NO MERCADO MUNDIAL
EMERSON MARTINS HILGEMBERG E CARLOS JOSÉ CAETANO BACHA

A PROTEÇÃO SOCIAL NO PRIMEIRO QUARTEL DO SÉCULO XXI: BRINCANDO COM CENÁRIOS
ROSA MARIA MARQUES E ÁQUILAS MENDES

ECONOMIA DO CRIME: ELEMENTOS TEÓRICOS E EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS
GILBERTO JOSÉ SCHAEFER E PERY FRANCISCO ASSIS SHIKIDA

ANO 19
Nº 36
SETEMBRO, 2001

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
Reitora: Profª. Wrana Maria Panizzi
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
Diretor: Prof. Pedro Cézar Dutra Fonseca
CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS ECONÔMICAS
Diretor: Prof. Gentil Corazza
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
Chefe: Prof. Luiz Alberto Oliveira Ribeiro de Miranda
DAPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
Chefe: João Marcos Leão da Rocha
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
Coordenador: Prof. Eduardo Pontual Ribeiro
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA RURAL
Coordenador: Prof. Jalcione Almeida
CONSELHO EDITORIAL: Achyles B. Costa, Aray M. Feldens, Carlos A. Crusius, Carlos G. A. Mielitz Netto, Eduardo A. Maldonado Filho, Eduardo P. Ribeiro, Eugênio Lagemann, Fernando Ferrari Filho, Gentil Corazza, Jan A. Kregel (Univ. of Bologna), Marcelo S. Portugal, Nali J. Souza, Otília B. K. Carrion, Paulo A. Spohr, Paulo D. Waquil, Pedro C. D. Fonseca, Philip Arestis (Univ. of East London), Roberto C. Moraes, Ronald Otto Hillbrecht, Stefano Florissi, Eleutério F. S. Prado (USP), Fernando H. Barbosa (FGV/RJ), Gustavo Franco (PUC/RJ), João R. Sanson (UFSC), Joaquim P. Andrade (UnB), Juan H. Moldau (USP), Paul Davidson (Univ. of Tennessee), Werner Baer (Univ. of Illinois).
COMISSÃO EDITORIAL: Eduardo Augusto Maldonado Filho, Fernando Ferrari Filho, Gentil Corazza, Marcelo Savino Portugal, Paulo Dabdab Waquil; Roberto Camps Moraes.
EDITOR: Fernando Ferrari Filho
EDITOR ADJUNTO: Pedro Silveira Bandeira
SECRETÁRIA: Vanessa Hoffmann de Quadros
REVISÃO DE TEXTOS: Vanete Ricacheski
FUNDADOR: Prof. Antônio Carlos Santos Rosa
Os materiais publicados na revista *Análise Econômica* são da exclusiva responsabilidade dos autores. É permitida a reprodução total ou parcial dos trabalhos, desde que seja citada a fonte. Aceita-se permuta com revistas congêneres. Aceitam-se, também, livros para divulgação, elaboração de resenhas e recensões. Toda correspondência, material para publicação (vide normas na terceira capa), assinaturas e permutas devem ser dirigidos ao seguinte destinatário:

PROF. FERNANDO FERRARI FILHO
Revista *Análise Econômica* - Av. João Pessoa, 52
CEP 90040-000 PORTO ALEGRE - RS, BRASIL
Telefones: (051) 316-3348 e 316-3440 - Fax: (051) 316-3990
E-mail: rae@vortex.ufrgs.br

Análise Econômica

Ano 18, nº 33, março, 2000 - Porto Alegre
Faculdade de Ciências Econômicas, UFRGS, 2000

Periodicidade semestral, março e setembro.

1. Teoria Econômica - Desenvolvimento Regional - Economia Agrícola - Pesquisa Teórica e Aplicada - Periódicos. I. Brasil.
Faculdade de Ciências Econômicas,
Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

CDD 330.05
CDU 33 (81) (05)

Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista?

Octavio Augusto C. Conceição *

Resumo: Esse artigo procura evidenciar que existe um núcleo teórico definido e nem sempre convergente entre as diversas abordagens institucionalistas. O que as distingue é a própria definição de instituição, que pode significar tanto normas de comportamento, quanto normas institucionais ou padrão de organização da firma ou direito de propriedade. Tal diferenciação, porém, não invalida a contribuição teórica de cada abordagem. Pelo contrário, constitui a própria fonte de riqueza do pensamento institucionalista, que tem na interação e na diversidade sua própria relevância teórica. Discute-se nesse artigo as características do método de análise institucionalista, alguns pontos do pensamento de Veblen, o "corpo de conhecimento" formulado pelos neo-institucionalistas e a contribuição da Nova Economia Institucional de Ronald Coase e Oliver Williamson.

Palavras-chave: Economia Institucional; Teoria Econômica; Institucionalismo.

Abstract: This paper tries to show that there is a clearly defined theoretical core, not always convergent, shared by the various institutionalist approaches. What distinguishes them is the definition of institution itself, that may denote not only behavior norms but institutional forms, firm organization patterns or property rights as well. Such a differentiation, however, does not deny the theoretical contributions from each one of them. On the contrary, it establishes the very source of richness in the institutionalist thought, which has in interaction and diversity its own theoretical relevance. In this text we discuss the characteristics of the institutionalist method of analysis, some aspects of Veblen's contribution, the neoinstitutionalist "body of knowledge" and the New Economic Institution contributions from Ronald Coase and Oliver Williamson.

Key words: Institutional Economy; Economic Theory; Institutionalism.

* Economista da FEE, Editor da Revista ENSAIOS FEE, Professor Adjunto do Departamento de Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. E-mail: octavio@fee.tche.br

1 Introdução

Dentro da moderna teoria econômica tem se revelado crescente o papel e a importância conferida às *instituições* nas várias e diferenciadas abordagens teóricas. Essas, algumas vezes, aparecem como regras do jogo, outras, como organizações, ou como hábitos e normas que interferem irreversivelmente na vida econômica. Isto implica reconhecer que a própria diferenciação do conceito de instituições decorre das diversas interpretações teóricas e analíticas, tanto do ponto de vista macroeconômico, quanto, principalmente, microeconômico. O que se procurará evidenciar nesse artigo é que existe um núcleo teórico definido e nem sempre convergente entre as diversas abordagens institucionalistas[1], que, pela própria diversidade que as caracterizam, definem *instituições* de maneira igualmente heterogênea (ora como normas de comportamento, ora como formas institucionais, ora como padrão de organização da firma ou como direito de propriedade). Isto, entretanto, não invalida a contribuição teórica de cada abordagem. Pelo contrário, constitui a própria fonte de riqueza do pensamento institucionalista (Samuels, 1995). A cada conceito corresponde uma abordagem, o que implica reconhecer que conceber *instituições* sob um único enfoque empobrece seu campo analítico, que tem na interação e na diversidade sua própria relevância teórica.

O presente artigo[2] foi subdividido em quatro partes. Na primeira, discutem-se as características mais gerais do método de análise institucionalista, procurando identificar a natureza desta linha de pesquisa. Na segunda, discutem-se alguns pontos do pensamento de Veblen, consensualmente apontado pelas escolas institucionalistas como o precursor da referida linha de pensamento. Na terceira seção apresenta-se, a partir da discussão levada a efeito nas duas primeiras partes, o "corpo de conhecimento" institucionalista, tal como o formulado pela denominada corrente neo-institucionalista. Na quarta parte apresenta-

[1] Inúmeros autores, incluindo Marshall e o próprio Schumpeter (Hodgson, 1998b), esvaziaram as abordagens institucionalistas da época de qualquer contribuição teórica mais expressiva, constituindo-se mais em discurso do que propriamente em qualquer contribuição ao pensamento econômico.

[2] Este artigo é originário de uma versão anterior elaborada para o seminário "A Situação Atual da Microeconomia: uma Perspectiva Metodológica", promovido pelo Curso de Doutorado em Desenvolvimento Econômico do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná, realizado em Curitiba nos dias 16 e 17 de outubro de 2000. O título inicial do artigo foi "As abordagens institucionalistas e a constituição de um núcleo teórico".

se a contribuição da corrente seguidora de Ronald Coase e Oliver Williamson, que consagraram a *Nova Economia Institucional (NEI)*, centrada na *Economia dos Custos de Transação*. As três referidas correntes se autoqualificam *institucionalistas*, o que, entretanto, não lhes salvaguardam como únicas representantes da referida corrente[3]. Este artigo buscará discutir e comparar os principais conceitos e enfoques teóricos destas três abordagens, tentando identificar os principais pontos analíticos do que genericamente se designa de pensamento institucionalista.

2 A natureza da pesquisa institucionalista

A tradição institucionalista, herdeira de Veblen e Commons, trouxe novos conceitos, sem, entretanto, deixar de preservar os traços que lhe são distintivos do pensamento neoclássico. Contudo, a compatibilidade com o pensamento de Marx, Keynes e Schumpeter permanece, em muitos aspectos, sustentável. A amplitude e complexidade do pensamento institucionalista, não podendo ser patrimônio de uma única visão, confere às múltiplas concepções a possibilidade de se avançar em direção à constituição de uma *teoria da dinâmica das instituições*.

Invariavelmente, institucionalismo é tido como uma linha de pensamento oposta ao neoclassicismo (Hodgson, 1998a), semelhante ao marxismo em alguns aspectos (Dugger, 1988) e vinculada ao evolucionismo (Hodgson, 1993). Independentemente do enfoque adotado, atribui-se ao "velho" institucionalismo norte-americano – a partir dos escritos de Veblen, e em menor grau aos de Commons e Mitchel –, a matriz da Escola Institucionalista. Seu núcleo de pensamento relaciona-se aos conceitos de instituições, hábitos, regras e sua evolução, tornando explícito um forte vínculo com as especificidades históricas e com a "abordagem evolucionária"[4]. Em geral, as concepções, que têm nas "instituições" a "unidade de análise", partem da discussão de suas diferenças com o

[3] Julga-se que outras abordagens são igualmente relevantes para o pensamento institucionalista, embora não se qualifiquem como tal. É o caso da *Escola Francesa da Regulação*, que centra sua interpretação da dinâmica capitalista nas *formas institucionais de estrutura*. E da contribuição *neo-schumpeteriana* ou *evolucionária*, que, partindo de um enfoque microeconômico, sistematizou importantes vínculos teóricos do ambiente institucional com as trajetórias de inovação, que definem os *paradigmas tecnológicos*. Para uma discussão mais detalhada destes pontos, ver Conceição (2000).

[4] Hodgson (1998a, p. 168) afirma que: "O núcleo de idéias do institucionalismo refere-se às instituições, hábitos, regras e sua evolução. Porém, o institucionalismo não objetiva construir um modelo geral simplificado com base em suas idéias. Pelo contrário, tais idéias favorecem um forte ímpeto em direção a abordagens de análise específicas e historicamente localizadas. Nesse sentido há afinidade

neoclassicismo e suas afinidades com o evolucionismo, buscando identificar analiticamente pontos de concordância, que permitam a constituição de uma possível "teoria institucionalista". Se fosse possível afirmar que existe uma "teoria geral" institucionalista, sua generalidade seria em indicar como desenvolver análises específicas e variadas, em relação a um fenômeno específico.

3 Veblen e o legado do antigo Institucionalismo

Os "velhos" institucionalistas - como Veblen, Commons (1934) e Mitchel (1984) - centraram sua análise na importância das instituições, reivindicando uma genuína economia evolucionária. Entretanto, desenvolveram uma linha analítica mais descritiva, deixando para um segundo plano questões teóricas não-resolvidas. Alguns simpatizantes, como Gunnar Myrdal (1953), os qualificaram como "empiricistas ingênuos", o que de forma alguma inviabilizou seu legado. Pelo contrário, pois é precisamente esse o ponto que torna os institucionalistas evolucionários, pois a negação de pensar a economia em torno da noção de equilíbrio, ou ajustamento marginal, reitera a importância do processo de mudança e transformação inerentes ao pensamento de Veblen. Sua abordagem centra-se em três pontos: a inadequação da teoria neoclássica em tratar as inovações, supondo-as "dadas", e, portanto, desconsiderando as condições de sua implantação; a preocupação, não com o "equilíbrio estável", mas em como se dá a mudança e o conseqüente crescimento; e a ênfase no processo de evolução econômica e transformação tecnológica. Nesse sentido, a instituição é resultante de uma situação presente, que molda o futuro, através de um processo seletivo e coercitivo, orientado pela forma de como os homens vêem as coisas, o que altera ou fortalece seus pontos de vista.

A crítica ao pensamento neoclássico persiste pelo fato de ter por pressuposto uma falsa concepção da natureza humana. O indivíduo é equivocadamente visto em termos hedonísticos, sendo um ente socialmente passivo, inerte e imutável (Veblen, 1919, p. 73). A hipótese rejeitada por Veblen de que os indivíduos são supostamente tidos como

entre institucionalismo e biologia. A biologia evolucionária tem poucas leis ou princípios gerais através dos quais a origem e o desenvolvimento possam ser explicados. [...] Em sua ênfase relativamente maior sobre as especificidades, a economia institucional assemelha-se mais à biologia do que à física."

"dados", estabelece como alternativa sua própria tentativa em construir uma "teoria econômica evolucionária", em que instintos, hábitos e instituições exercem na evolução econômica papel análogo aos genes na biologia (Veblen 1898, *apud* Hodgson, 1993, p. 17). Isto significa que linhas de ação habituais definem "pontos de vista", através dos quais os fatos e os eventos são percebidos. Como são as instituições, a cultura e as rotinas[5] que criam determinadas formas de seleção e de compreensão de valores sociais, estabelece-se importante vínculo de Veblen com o pensamento evolucionário sobre o papel das instituições.

O artigo de Veblen *Why is economics not an evolutionary science?*, escrito em 1898, apesar de sugerir no título o caráter não-evolucionário da economia, revela muita proximidade com o referido pensamento. Já em 1919, Veblen salientava que a história da vida econômica dos indivíduos constituía-se em um "processo de adaptação dos meios aos fins, que, cumulativamente, modificavam-se, enquanto o processo avançava". Isto implica reconhecer que Veblen adotou uma posição pós-darwiniana, enfatizando o caráter de "processo de causação" tão comum na concepção evolucionária. Veblen escreveu em 1899 que "... a vida do homem em sociedade, assim como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência e, conseqüentemente, é um processo de seleção adaptativa. A evolução da estrutura social tem sido um processo de seleção natural de instituições." (Veblen, 1899, *apud* Hodgson, 1993, p. 17). Este processo de seleção ou coerção institucional não implica que elas sejam imutáveis ou rígidas. Pelo contrário, as instituições mudam e, mesmo através de mudanças graduais, podem pressionar o sistema por meio de explosões, conflitos e crises, levando a mudanças de atitudes e ações. Em qualquer sistema social há uma permanente tensão entre ruptura e regularidade, exigindo constante reavaliação de comportamentos rotinizados e decisões voláteis de outros agentes. Mesmo podendo persistir por longos períodos, as instituições estão sujeitas a súbitas rupturas e conseqüentes mudanças nos hábitos de pensar e de agir, que são cumulativamente reforçados. Tal noção de evolução está associada ao "processo de causação circular", podendo sugerir que Veblen talvez tenha sido o precursor dos estudos realizados por Gunnar Myrdal, Nicholas Kaldor e K. William Kapp. A complexidade

[5] A idéia de que rotinas nas firmas agem como genes foi desenvolvida por Nelson & Winter (1982). Apesar de não se auto-referenciarem como institucionalistas, os evolucionários analiticamente compatibilizam-se mais com o "velho" institucionalismo do que com o "novo" (Hodgson, 1993, p. 17).

das idéias de Veblen o credencia a estar incluído entre os grandes nomes do pensamento econômico, como Marx, Marshall e Schumpeter. Igualmente poderia figurar entre os principais expoentes da "moderna economia evolucionária", uma vez que seu programa de pesquisa, assim como o de Schumpeter, procurava implicitamente explorar a aplicação de idéias da biologia às ciências econômicas. Isto, segundo Hodgson (1993), torna Veblen um evolucionário, o que permite designar o pensamento institucionalista, sem quaisquer transtornos metodológicos mais profundos, de *institucionalismo evolucionário*[6]. O revigoramento, a partir do início dos anos 80, do interesse em discussões de temas institucionalistas seguindo a tradição dos "velhos" institucionalistas norte-americanos, recoloca a necessidade de se aprofundar algumas noções propostas por Veblen.

4 A abordagem neo-institucionalista

A abordagem neo-institucionalista é derivada da forte influência de Veblen, resgatando a importância de conceitos centrais ao Antigo Institucionalismo Norte-Americano e do crescente vigor teórico da tradição neo-schumpeteriana. Alguns pressupostos definem seu conteúdo. Por exemplo, Ray Marshall (1993) refere-se à economia institucional como a proposta por Wendell Gordon em 1980, cujas idéias podem ser agrupadas em quatro eixos: primeiro, a economia é vista como um "processo contínuo", que se opõe às hipóteses da economia ortodoxa, à medida que a "economia positiva" não está relacionada a tempo, lugar e circunstâncias; segundo, as interações entre instituições, tecnologia e valores são de fundamental importância; terceiro, a análise econômica ortodoxa é rejeitada por ser demasiadamente dedutiva, estática e abstrata, constituindo-se mais em celebração das instituições econômicas dominantes, do que uma procura pela verdade e justiça

[6] O termo "economia institucional" é usado sem prejuízo ao de "economia evolucionária", pois ambos são unidos por um campo de pesquisa comum. Segundo Samuels (1995, p. 576-7): "... todos têm interesse em tópicos que são institucionalistas em sua substância e não têm nenhum interesse particular em contribuir com o paradigma neoclássico. Alguns são especialistas em áreas de estudo particulares, tais como análises evolucionárias, teoria da organização e tecnologia. Esses assuntos exigem modelos e métodos de análise bastante diferentes da abordagem neoclássica, embora não necessariamente totalmente em conflito com a mesma. Estes modelos e métodos são mais congruentes com as análises dos institucionalistas dos Estados Unidos, embora algumas vezes utilizem ferramentas e conceitos originalmente desenvolvidos pelos neoclássicos, como os custos de transação."

social; e quatro, os institucionalistas enfatizam aspectos ignorados por muitos economistas ortodoxos, como os trabalhos empíricos e teóricos de outras disciplinas, que lhe conferem um caráter multidisciplinar, ou seja, reconhecem a importância de interesses e conflitos, a mudança tecnológica, e a inexistência de uma constante (como, por exemplo, a velocidade da luz) aplicável à "vontade humana", o que torna difícil a compreensão da economia como uma "teoria positiva" (*op.cit.*, p. 302).

Portanto, importa à economia institucionalista o processo histórico na formulação das idéias e das políticas econômicas. Warren Samuels vê a "economia institucional" como uma alternativa não-marxista[7] ao neo-classicismo dominante no *mainstream*, caracterizado por uma variedade de de abordagens, que podem ser aglutinadas segundo alguns pontos de confluência. A proposição de um "paradigma institucionalista" visa identificar os elementos e crenças comuns, que operam em níveis teóricos e práticos semelhantes, sem, entretanto, deixar de distinguir as várias aplicações específicas. O primeiro ponto desta abordagem, e seu "objeto de dissenso", é o do papel do mercado como mecanismo-guia da economia, ou, mais amplamente, a concepção da economia enquanto organizada e orientada pelo mercado. Questiona-se se é verdade que a escassez de recursos é alocada entre usos alternativos pelo mercado. Para os institucionalistas, a real determinação de toda alocação em qualquer sociedade se dá por sua estrutura organizacional: em resumo, por suas instituições, em que o mercado apenas dá cumprimento às instituições predominantes.

Outra preocupação dos institucionalistas é com a organização e controle da economia, que constitui um sistema mais abrangente e complexo do que o mercado. Isto implica reconhecer a importância de vários aspectos, como a distribuição de poder na sociedade; a forma de operação dos mercados (enquanto complexos institucionais em interação uns com os outros); a formação de conhecimento (ou o que leva ao conhecimento em um mundo de radical indeterminação sobre o futuro); e a determinação da alocação de recursos (nível de renda

[7] Mesmo reiterando o caráter não-marxista do pensamento institucionalista, Samuels (op. cit., p. 570) acredita não ser uma linha mutuamente exclusiva em relação a esta concepção: "Alguns institucionalistas consideram sua abordagem mutuamente exclusiva com o neoclassicismo, enquanto outros, incluindo esse autor, consideram institucionalismo e neoclassicismo como suplementares. Alguns institucionalistas consideram sua abordagem mutuamente exclusiva com o marxismo, enquanto outros, incluindo esse autor, consideram institucionalismo e marxismo como tendo importantes áreas sobrepostas. Há considerável diversidade dentro da economia institucional. Tal heterogeneidade não é patológica, mas sinal de riqueza e fertilidade".

agregada, distribuição de renda, organização e controle), em que a cultura geral é também uma variável tanto dependente como independente (Samuels, 1995, p. 571).

Um terceiro aspecto é que há nos institucionalistas várias críticas ao neoclassicismo, embora Samuels (1995) julgue existir uma certa suplementaridade entre ambas as escolas, com notáveis contribuições dos últimos quanto ao funcionamento do mercado. Para os institucionalistas, a principal falha do pensamento neoclássico está no "individualismo metodológico", que consiste em tratar indivíduos como independentes, auto-subsistentes, com suas preferências dadas, enquanto que, na realidade, os indivíduos são cultural e mutuamente interdependentes, o que implica analisar o mercado do ponto de vista do "coletivismo metodológico". Mais ainda, o conceito de mercado é uma metáfora para as instituições que formam, estruturam e operam através dele (*op.cit.*, p. 572). Esta afirmativa reforça ainda mais a oposição dos institucionalistas ao "individualismo metodológico", que está assentado em pressupostos que falseiam a complexa, dinâmica e interativa realidade econômica, que pouco tem a ver com a racionalidade otimizadora de equilíbrio. Ao criticar a natureza estática dos problemas e modelos neoclássicos, reafirmam a importância em se resgatar a natureza *dinâmica* e *evolucionária* da economia.[8]

A réplica do *mainstream* à contundente crítica dos institucionalistas fundamenta-se em que, se a mesma não existisse, o respectivo campo analítico estaria completamente vazio, por não possuir qualquer conteúdo teórico consistente. Julga-se, ao contrário dos que assim pensam, que se está avançando rumo à constituição de uma alternativa teórica ao *mainstream*, com avanços na teorização da economia enquanto processo dinâmico, interativo, sem ênfase na noção de equilíbrio, em que as decisões econômicas - na esfera da firma ou no meio ambiente institucional - são tomadas sob incerteza. A corrente evolucionária é um exemplo destes avanços.

Portanto, o "paradigma institucionalista" se centra em três dimensões: crítica à organização e *performance* das economias de mercado, por se constituírem em mera abstração; na geração "corpo de conheci-

[8] Samuels (1995, p. 572) enfatiza que "as análises institucionais incorporam tanto mercados e instituições, como muito mais. Os institucionalistas têm perseguido análises das forças sociais que condicionam e canalizam a formação de mercados e o exercício da escolha individual e comportamentos; as instituições que constituem e operam através dos mercados; a economia compreendida como um sistema englobando mais do que o mercado e suportando evolução sistêmica, devida em parte à mudança institucional e tecnológica."

mento" em uma variedade de tópicos; e no desenvolvimento de um *approach* multidisciplinar para resolver problemas. O referido *corpo de conhecimento* institucionalista é constituído de oito itens: ênfase na evolução social e econômica com orientação explicitamente ativista das instituições sociais, que não podem ser tidas como dadas, pois são produto humano e mutáveis; o controle social e o exercício da ação coletiva constituem a economia de mercado, que é um "sistema de controle social" representado pelas instituições, as quais a conformam e a fazem operar; ênfase na tecnologia como força maior na transformação do sistema econômico; o determinante último da alocação de recursos não é qualquer mecanismo abstrato de mercado, mas as instituições, especialmente as estruturas de poder, as quais estruturam os mercados, e para as quais os mercados dão cumprimento; a "teoria do valor" dos institucionalistas não se preocupa com os preços relativos das mercadorias, mas com o processo pelo qual os valores se incorporam e se projetam nas instituições, estruturas e comportamentos sociais; a cultura tem um papel dual no processo da "causação cumulativa" ou coevolução, porque é produto da contínua interdependência entre indivíduos e subgrupos; a estrutura de poder e as relações sociais geram uma estrutura marcada pela desigualdade e hierarquia, razão pela qual as instituições tendem a ser pluralistas ou democráticas em suas orientações[9]; e os institucionalistas são holísticos, permitindo o recurso a outras disciplinas, o que torna seu objeto de estudo econômico, necessariamente, multidisciplinar. Estas oito considerações precisam, com relativa amplitude, o campo de pesquisa institucionalista. Todas as abordagens, apesar de diferentes nuanças, aproximam-se do referido "corpo de conhecimento", revelando um ponto em comum: a negação do funcionamento da economia como algo estático, regulado pelo mercado na busca do equilíbrio ótimo. Embora persistam alguns pontos de suplementaridade entre o pensamento institucionalista e o neoclassicismo, como o reitera a "nova economia institucional", há algum antagonismo entre ambos, explicitando certa incompatibilidade teórica e metodológica.

[9] Samuels (1995, p. 574) chama a atenção para alguns aspectos típicos da preocupação institucionalista, como: implicações da conduta dos indivíduos sobre a teoria econômica; tomada de decisões como "processo não-determinista" e "não-mecânico"; diferentes visões, ambições e valores da classe trabalhadora; e preocupação em manter alguma distância do poder estabelecido.

5 A nova economia institucional e a teoria dos custos de transação

Nos últimos anos, desenvolveu-se no meio acadêmico um grande interesse e uma conseqüente expansão de estudos na área que ficou conhecida como "nova economia institucional" (NEI). Os principais autores que deram suporte a esta análise foram Ronald Coase e Oliver Williamson. Sem reivindicar a paternidade de tal linha de pesquisa, os referidos autores apontam que vários estudos, realizados há pelo menos duas décadas, vêm dando conta desta questão[10]. Coase é considerado o pai desta escola, cujo marco de referência é seu trabalho seminal de 1937 (Coase, 1937). A NEI preocupa-se, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, com ênfase na teoria da firma em uma abordagem não convencional, mesclada com história econômica, economia dos direitos de propriedade, sistemas comparativos, economia do trabalho e organização industrial. Todos os autores reunidos enfatizam um ou outro destes aspectos. Em linhas gerais, estes estudos pretendem superar a microteoria convencional, centrando sua análise nas "transações"[11]. O marco fundamental das análises da NEI os distingue de velha tradição institucionalista dos anos 40. A ênfase em aspectos microeconômicos é destaque em suas análises, porém as noções de mercados e hierarquias (Dosi, 1995; e Williamson, 1995) sofrem profunda redefinição relativamente à abordagem neoclássica tradicional. Tal fato parece distinguir irreversivelmente os "novos economistas institucionais" dos neoclássicos, muito embora eles próprios justifiquem sua permanência na referida escola. Dentre suas preocupações estruturais, figuram uma compreensão relativamente maior com as origens e funções das diversas estruturas da empresa e do mercado, incorporando desde pequenos grupos de trabalho até "complexas corporações modernas". Três hipóteses de trabalho aglutinam o pensamento da "nova

[10] Para Williamson (1991a, p. 17), "Dentre os estudos que tratam de forma mais direta ou indireta da 'nova economia institucional' estão Alchian & Demsetz (1972, 1973), Arrow (1969, 1974), Davis & North (1971), Doeringer & Piore (1971), Kornai (1971), Nelson & Winter (1973) e Ward (1971). Alguns esforços anteriores meus nesse sentido se citam em Williamson (1971, 1973)."

[11] Williamson (1991a, p. 17) observa que "Os pontos comuns que vinculam estes estudos são: 1) um consenso evolutivo, enquanto a microteoria convencional, tão útil e poderosa para muitos propósitos, opera em um nível de abstração demasiadamente alto para permitir que muitos fenômenos microeconômicos importantes sejam abordados de maneira adequada; 2) a percepção de que o estudo das 'transações', que ocupou os institucionalistas de profissão até os anos 40, é, em realidade, um ponto fundamental e merece atenção renovada. Os novos economistas institucionais recorrem à microteoria e, em sua maioria, consideram o que fazem mais como um complemento do que um substituto da análise convencional.

economia institucional": em primeiro lugar, as transações e os custos a ela associados definem diferentes modos institucionais de organização; em segundo lugar, a tecnologia, embora constitua-se em aspecto fundamental da organização da firma, não é um fator determinante da mesma; e, em terceiro lugar, as "falhas de mercado" são centrais à análise (Williamson, 1991a, p. 18). Daí a importância das "hierarquias" no referido marco conceitual.

O antigo institucionalista norte-americano John R. Commons é para os teóricos da "economia dos custos de transação" um de seus fundadores[12]. Ao fundar a tradição institucionalista até hoje muito viva em Wisconsin, tratou de explorar aspectos novos e inventou uma linguagem "quase-judicial", cuja unidade última de investigação econômica era a transação. Além disso, via o conflito como algo "natural", face à existência permanente de "escassez" na vida econômica. Por esta razão, as instituições, ao se constituírem em mecanismos de ação coletiva, teriam o fim de dar "ordem" ao conflito e aumentar a eficiência[13].

Ronald Coase, em seu artigo clássico de 1937, começa a estudar a empresa sob um enfoque alternativo ao convencional. Segundo ele, os estudos, até então existentes, sobre as empresas e os mercados preocupavam-se não em estabelecer princípios fundamentais de análise - fato que ele procurou realizar -, mas em elaborar análises, de maneira arbitrária, sem quaisquer conteúdos teóricos mais profundos. Seu artigo trata de dois pontos fundamentais: primeiro, não é a tecnologia, mas as transações e seus respectivos custos, que constituem o objeto central da análise; e, segundo, a incerteza e, de maneira implícita, a racionalidade limitada são elementos-chave na análise dos custos de transação (1937, p. 336-7). Em Coase, a empresa teria como função economizar os custos de transação, o que se realizaria de duas maneiras: através do mecanismo de preços, que possibilitaria à empresa escolher os mais adequados em suas transações com o mercado, gerando "economia de custos de transação"; segundo, substituindo um contrato incompleto por vários contratos completos, uma vez que seria de se supor que contratos incompletos elevariam custos de negociação e concertação.

[12] Geoffrey Hodgson (1998a) questiona esta "paternidade", afirmando que quem primeiro utilizou o termo custo de transação não foi Commons, nem Coase, mas Veblen em texto de 1904.

[13] Para Commons, a principal contribuição da economia institucional era a explicação da importância da ação coletiva, cujo grau de cooperação exigido para se lograr eficiência surgia não de uma pressuposta harmonia de interesses, mas da invenção de instituições, que colocariam ordem no conflito, entendendo-a como "normas funcionais de ação coletiva, onde a lei é um caso especial" (Commons, 1934, *apud* Williamson, 1991a, p. 19).

Williamson, ao comentar a contribuição seminal de Coase, salienta que o autor não aborda com a devida profundidade os aspectos internos da organização, mas supera analiticamente a ênfase no papel do mercado, um notável avanço para a época. Entretanto, observe-se que o conceito de custos de transação está intimamente associado à racionalidade limitada e ao oportunismo, ambos inerentes à organização econômica. Como conseqüência, surgem as "falhas de mercado"[14], que complexificam a análise econômica e justificam a própria existência da "nova economia institucional". Portanto, a ênfase nos aspectos internos da firma, as noções de "mercados" e "hierarquias", juntamente com a presença de "falhas de mercado", constituem o campo de análise da Nova Economia Institucional.

Segundo Williamson (1991a) tem aumentado, desde o pós-guerra, a literatura que trata desses conceitos – destacando-se os trabalhos de Arrow (1971), Samuelson (1954), Hurwicz (1972), Meade (1971) -, onde a questão de mercados e hierarquias tem sido tratada de maneira diferente da sua. Há nestes estudos uma natureza interdisciplinar, pois incorpora-se tanto as "teoria das organizações", como o "homem administrativo" de Simon (1957), até "comportamentos estratégicos" (Goffman, 1969; e Schelling, 1960). Williamson se diferencia por centrar sua análise na "racionalidade limitada", aliada ao "oportunismo" e às "falhas de mercado", sendo esta última um produto não da incerteza, mas da reunião dos dois primeiros. Sua abordagem também difere do tradicional paradigma "estrutura-conduta-desempenho", tão em moda nos estudos de organização industrial dos últimos 40 anos, em que a empresa assume um comportamento (passivo) maximizador de utilidades, descuidando-se da organização interna. O "exterior" é visto em termos de medidas de mercado, como concentração, barreiras à entrada, demanda excessiva, etc. A distribuição de transações entre a empresa e o mercado, ponto fundamental para a NEI, é considerada como dada, e, portanto, exógena ao modelo na superada tradição.

As transações são fundamentais ao comportamento das empresas, com o que, em termos de reflexão, concordam integralmente as análises realizadas por Coase (1972, p.62-6 *apud*, Williamson, 1991b). As transações afetam a forma de organização interna das empresas e, com

[14] Williamson (1991a, p. 21) discorda de Hayek, que tem nos preços "estatísticas suficientes" capazes de transformar o mercado em agente da *ordem econômica racional*, uma vez que a racionalidade limitada, a incerteza e o conhecimento idiossincrático os substituem pela organização interna da firma (hierarquia).

isso, influem em sua estrutura hierárquica, bem como na forma em que as atividades econômicas internas se decompõem em partes operativas. Desta forma, estabelece-se a fusão entre a estrutura organizacional interna com a estrutura de mercado, o que permite explicar a conduta e o desempenho nos mercados industriais e as subdivisões derivadas[15].

Esta afirmativa estabelece importante elo com o pensamento institucionalista. Fornece uma visão institucional, delineada a partir do comportamento organizacional e centralizada nos custos de transação. Como todo o esquema de funcionamento da organização econômica se baseia na "transação", que é seu objetivo central, deriva-se daí a seguinte proposição básica: assim como a estrutura de mercado é importante para avaliar a eficácia do comércio em atividades mercantis, a estrutura interna é útil para avaliar a organização interna. Portanto, "fatores ambientais" conjugam-se com "fatores humanos" para, dentro do enfoque de mercados e hierarquias, explicar quão custoso é elaborar um contrato, colocá-lo em execução e fazer respeitar suas complexas condições. Tais dificuldades, aliadas ao risco de se enfrentar contratos incompletos, sob diversas condições não previsíveis, podem fazer com que a empresa decida evitar o mercado e recorrer a modelos hierárquicos de organização. Estabelece-se, desta forma, a conexão entre os três conceitos fundamentais da "nova economia institucional": racionalidade limitada, oportunismo e custos de transação. O inter-relacionamento entre eles se manifesta da seguinte forma: racionalidade limitada e oportunismo são hipóteses de comportamento, que justificam a existência de custos de transação.

Zysman (1994, p. 274), em uma crítica à NEI, afirma que Williamson constrói uma microeconomia organizacional (da análise do custo de transação) colocando os agentes, no caso indivíduos, buscando arranjar suas transações na maneira mais eficiente. Nesta noção está implícito que a única razão pela qual as nações industrializadas avançadas têm sistemas econômicos de mercado, com firmas de mais de uma pessoa, é para reduzir os altos custos de transação, que são criados por

[15] Nesse sentido, salienta Williamson (1991a, p. 24) que "seria proveitoso prestar atenção à organização interna para se estudar a conduta e o desempenho das organizações de quase-mercado e das que não concorrem em um mercado (as não-lucrativas, como hospitais, universidades, fundações, etc. e as empresas governamentais). Segundo a opinião geral, o paradigma convencional tem pouca utilidade para avaliar este tipo de organização. A análise da organização interna promete ter uma maior aplicação para o estudo das instituições que não pertencem a um mercado".

três forças: especificidade dos ativos, racionalidade limitada e oportunismo. Assim, o problema da geração da ação coletiva e da estruturação de arranjos contratuais apropriados para minimizar custos de transação são expressivos elementos que orientam o comportamento e definem as instituições.

5.1 O princípio da "racionalidade limitada"

Racionalidade limitada é um princípio definido por Herbert Simon, a partir do reconhecimento do limite da capacidade da mente humana em lidar com a formulação e resolução de problemas complexos face à realidade. Em função de limites, tanto "neurofisiológicos", quanto de linguagem, torna-se por demais onerosa a adaptação às sucessivas eventualidades futuras não previsíveis. Por essa razão, os contratos de longo prazo precisam se antecipar a eles por meio da organização interna, tal que permita à firma adaptar-se às incertezas, mediante processos administrativos de forma seqüencial. Assim, ao invés de antecipar todas as circunstâncias possíveis (contrato completo), a própria organização interna economiza os atributos de racionalidade limitada, tomando decisões em circunstâncias nas quais os preços deixam de ser "estatísticas suficientes" e a incerteza assume a devida importância.

Esse argumento explicita que as hipóteses de comportamento da "nova economia institucional" são descritas em termos mais realistas, que as utilizadas na análise econômica tradicional. Williamson afirma que muitos estudiosos *outsiders*, especialmente físicos, têm insistido que é cada vez mais necessário compreender as ações dos agentes humanos em termos do auto-conhecimento de como funciona a mente dos homens, com que concorda Simon[16]. Portanto, para a "nova economia institucional" o processo de cognição humana está sujeito à *racionalidade limitada*, definida como "comportamento que é intencionalmente racional, mas apenas limitadamente assim" (Williamson, 1991b, p. 114).

[16] Segundo Simon (1985, p. 303; *apud* Williamson, 1991b, p.114), "Nada é mais fundamental em nossa agenda de pesquisa que nossa visão da natureza dos seres humanos cujo comportamento estamos estudando. Faz muita diferença para nossa estratégia de pesquisa estudar a proximidade do *Homo economicus* omnisciente da teoria da escolha racional ou a racionalidade limitada do *Homo psychologicus* das instituições cognitivas."

5.2 A hipótese de comportamento oportunista

O que Simon vê como "depravação" no comportamento das pessoas - que se manifesta na fraqueza da própria razão -, a economia dos custos de transação chama de "oportunismo". Ele consiste na "busca do auto-interesse com astúcia". O comportamento oportunista é exercido sob três formas: o manifesto, o sutil e o natural. No primeiro, o comportamento é semelhante ao do *Príncipe* de Nicolau Maquiavel: sabendo que os agentes econômicos com quem tratava eram oportunistas, foi alertado a se engajar na recíproca, rompendo contratos com impunidade, sempre que arbitrasse que as razões que mantinham o vínculo de obrigações não mais existiam. No sutil, ocorre o comportamento estratégico, descrito na forma de buscar ou perseguir o auto-interesse com sutileza ou astúcia. Na forma natural de oportunismo, o sistema é tratado de maneira marginal e as decisões são tomadas visando a auto-interesses corporativos.

Relacionando oportunismo com a organização interna da firma, observa-se que ele se manifesta através de falta de sinceridade e honestidade nas transações. Nos casos em que há relações de intercâmbio altamente competitivas, as tendências oportunistas apresentam pouco risco; em outros casos, muitas transações, que, no início, envolviam licitadores qualificados, transformam-se, ao longo do processo de execução do contrato – e antes de sua respectiva renovação –, em custosas e arriscadas, quando se une o oportunismo (Williamson, 1991a, p. 26). A combinação de racionalidade limitada e incerteza, adicionada, em segunda instância, pelo oportunismo somado às idiossincrasias, originam a "organização interna" da firma. Portanto, a "economia dos custos de transação" e a organização industrial definem o ambiente institucional - e, conseqüentemente, as instituições -, que orienta o processo de tomada de decisões, em um meio permeado por incerteza, racionalidade limitada e oportunismo[17], com vistas à redução dos custos de transação.

[17] Há uma variedade de estudos que tratam do "oportunismo", mas cada um seguindo seu próprio interesse, donde as conseqüências para o campo da microeconomia são expressas de modo incompleto, principalmente nos modelos convencionais. Segundo Williamson (1991a, p. 23), os modelos econômicos *standard* tratam os indivíduos como se jogassem um jogo com regras estabelecidas e obedecidas. Embora este tipo de comportamento não seja admitido nas suposições convencionais, o oportunismo assume uma variedade de formas e tem papel central em sua análise de mercados e hierarquias.

5.3 O conceito de custos de transação

Williamson observa que o programa de pesquisa em "custos de transação" está integrado ao campo da economia da organização. Entretanto, a pesquisa em "organização econômica" apresenta grandes "rivalidades teóricas", que podem ser agrupadas em seis linhas de interpretações alternativas – que, obviamente, nem sempre são excludentes. As mais antigas rivalidades são entre as que enfatizam as organizações como resultantes de fatores explicados por (i) tecnologia, (ii) monopolização, e (iii) eficiente enfrentamento ao risco. As mais recentes são as que enfatizam (iv) trocas contestáveis entre capital e trabalho, (v) outros tipos de argumentos de poder (e.g. dependência de recursos), e (vi) *path-dependency*.

Como normalmente acontece com conceitos centrais como o de custos de transação, há uma tendência em torná-lo tautológico, já que, ao procurar explicar tudo, acaba não explicando nada. A tradição institucionalista seguidora de Coase vê os custos de transação, geralmente menos perceptíveis e de menor facilidade de identificação do que os custos de produção, como importante fator de tomada de decisão das empresas. É comum afirmar-se que os custos totais são compostos de dois elementos: custos de produção, de um lado, e custos de transação, de outro. As análises convencionais centram-se apenas nos primeiros, desconsiderando os últimos, já que são formados em ambientes institucionais variados e heterogêneos. Isto revela a importância das questões levantadas por Coase (tais como: por que a firma existe?; por que as organizações importam?; se os mercados fossem tão eficientes, teria sentido haver instituições e/ou organizações?). A resposta a estas questões envolve o fato de que "a operação de um mercado custa alguma coisa" (Coase, 1937, p. 40), o que justifica, complexifica e amplia o conteúdo analítico da "nova economia institucional".

É comum surgir na literatura a "ficção" de um custo de transação zero, como uma situação ideal a ser perseguida na atividade econômica. Entretanto, o sistema não comporta esta possibilidade e está irremediavelmente sujeito à incidência de custos de transação positivos. O fundamental não é discutir a existência destes fatores, mas sim de estabelecer como e por que os custos de transação variam conforme os diferentes modos de organização. Sob essa perspectiva, a economia dos custos de transação leva em conta as seguintes características: a transação é a unidade básica de análise; as transações diferem devido à frequência, à incerteza e, especialmente, à especificidade dos ativos; cada forma genérica de

governança (mercado, híbrido, agência privada, ou agência pública) é definida por uma síndrome de atributos, em que cada um revela discretas diferenças estruturais, tanto de custo, quanto de concorrência; cada forma genérica de governança é sustentada por uma maneira distinta de contrato legal; as transações, que diferem em seus atributos, estão alinhadas conforme as estruturas de governança, que também diferem em custos e competências; o meio ambiente institucional (instituições políticas e legais, leis, costumes, normas) é o *locus* da mudança de parâmetros, que provocam alterações nos custos de governança; e a economia dos custos de transação, sempre e em qualquer lugar, é um exercício de "análise comparativa institucional", em que as comparações relevantes são entre alternativas factíveis, razão pela qual idéias hipotéticas são operacionalmente irrelevantes (Williamson, 1995, p. 27).

A racionalidade limitada e o oportunismo geram custos de transação, que obrigam as firmas a se reorganizar para enfrentá-los. Esta reorganização ocorre sob três formas – mercado, hierarquias ou híbridas -, que, interativamente, definem diferentes "ambientes institucionais", os quais, por sua vez, interagem reversivamente com estas firmas. As instituições de governança - representadas por contratos interfirmas, corporações, *bureaus*, empresas não-lucrativas, etc. - são sustentadas pelo meio ambiente institucional, onde se situam os indivíduos.

Alguns conceitos derivados da Economia dos Custos de Transação, talvez devido ao demasiado entusiasmo de seus discípulos, têm extrapolado os limites analíticos estritamente econômicos. Fala-se inclusive em uma "nova sociologia econômica", oriunda de estudos na área de teoria das organizações. Caracteristicamente a NEI, desde seus primeiros trabalhos, preocupa-se com a natureza e o papel das hierarquias (Coase, 1937, Williamson 1971 e 1975, Alchian and Demsetz, 1972), pois, assim como os mercados, baseiam-se em custos, que revelam profundas diferenças de um local para outro. Isto explica por que os mercados, as hierarquias (baseadas em formas diversas de organização) e as burocracias[18] assumem formas específicas. Vale dizer, como uma estrutura hierárquica par-

[18] As burocracias assumem importância fundamental, embora sejam pouco estudadas. Ao se comparar estudos de falhas da burocracia com estudos sobre falhas de mercado há um abismo ainda maior. Uma das tarefas da economia dos custos de transação é criar suporte analítico em termos comparativos às deficiências na burocracia (Williamson, 1993, p. 119). Uma das derivações desta tarefa seria, por exemplo, reinterpretar a falência do modelo soviético e do dito "socialismo de Estado", tarefa, aliás, hercúlea sob qualquer ponto de vista, mas factível. Segundo ele, socialismo e capitalismo podem ser comparados tanto do ponto de vista "discreto estrutural" (burocracias) quanto da "análise marginal" (alocação de recursos).

ticular é baseada em custos, tem-se que, dentre todas as formas factíveis de organização, dificilmente se encontrarão custos idênticos (Williamson, 1993, p. 119). Esta dimensão do ambiente institucional delineia diferentes formas de "organização capitalista".

Tais características explicam as diferentes formas de gestão. Designando de "valor adicionado" à Teoria das Organizações os conceitos de oligarquia, burocracias, adaptação, política, e *embeddedness and network*, Williamson analisa seus efeitos sobre a conformação institucional. Tal é o caso das burocracias, que exercem forte influência nas formas de gestão, mas que também diferem profundamente. E diferem porque são conformadas politicamente[19]. A visão dos autores da NEI sobre política é bastante diferente da noção dos antigos institucionalistas, pois, nesses últimos, o conflito, e não a busca de eficiência e racionalidade, é o elemento central da análise. Em ambos, entretanto, há profundas diferenças de ambientes institucionais de um lugar a outro, não sendo desprezível a influência dos aspectos "culturais" sobre as mesmas. Citando Granovetter, observa que a economia dos custos de transação e *embeddedness* são complementares em muitos aspectos, embora ele próprio julgue conveniente maiores aprofundamentos teóricos (Williamson, 1995, p. 22).

A crítica mais contundente à análise de Williamson é comparar formas diferenciadas de organização "capitalista", sem ter propriamente uma definição do termo "capitalismo" (Pitelis, 1998). Outra crítica é derivada do uso do conceito de "poder", que, se nas demais abordagens institucionalistas (como em Veblen e Commons) assume uma conotação política com importantes e decisivos desdobramentos sociais e institucionais, na NEI é tratado de maneira restrita à ótica da firma, manifestando-se como uma relação de superioridade econômica. Isto leva Williamson a afirmar que a noção de "poder" tem pouco a contribuir ao estudo dos contratos e organizações, sendo sua importância analítica pouco expressiva, o que obviamente não é objeto de concordância com as demais abordagens institucionalistas.

[19] Williamson (1993, p. 120) distingue, em termos "políticos", gestão pública de gestão privada, pois os compromissos são diferentes. As ineficiências privadas são checadas pela competição e são mais facilmente removíveis que as ocorridas na gestão pública.

6 Considerações finais

Este ponto remete a uma inevitável questão: são os "novos" institucionalistas novos ou velhos? É inegável o avanço teórico propiciado pela contribuição dos "novos economistas institucionais", que, mesmo sem qualquer ruptura com os princípios da ortodoxia, incorpora conceitos centrais que justificam a inexistência de situações de ótimo-paretiano. Alguns críticos da NEI negam seu caráter institucionalista, por rejeitar alguns dos preceitos fundamentais de Veblen, como a crítica ao neoclassicismo. Warren Samuels (1995, p. 578) os vincula ao neoclassicismo, com menor formalização, e sublinha os avanços em relação à abordagem tradicional, principalmente no campo da teoria da firma, oriundos da contribuição de Douglass North[20]. Esta observação reafirma que as escolas institucionalistas, quer de influência ortodoxa, quer heterodoxa, têm decisivas contribuições ao pensamento que minimamente se postule enquanto tal, em que nem o "velho" institucionalismo, nem o "novo" são auto-subsistentes, pois heuristicamente abrem um valioso campo de pesquisa, baseado em suas respectivas interações.

O que se procurou demonstrar é que os autores analisados e suas respectivas correntes vêm permitindo a visualização, de maneira incipiente, de uma *teoria dinâmica das instituições*, em um nível ainda *apreciativo*. Entretanto, tal tarefa não se pode realizar sob a tutela de uma única abordagem, mas com a confluência das contribuições aqui discutidas. Desta conjugação de abordagens, tem-se a riqueza e complexidade do pensamento institucionalista, que não pode se pretender prisioneiro de uma única visão.

7 Referências bibliográficas

COASE, Ronald H. (1937). 1991 "Nobel Lecture: The Institutional Structure of Production". In: WILLIAMSON, Oliver E. & WINTER, Sidney G.. *The Nature of the Firm: origins, evolution, and development*. New York/Oxford, Oxford University Press, 1993.

[20] Segundo Samuels (1995, p. 578), uma reformulação do institucionalismo nesse sentido tem aceito substantivas contribuições de todos os grupos e escolas. Por exemplo, a propósito da ênfase institucionalista no hiato cultural e na necessidade de acomodar seletivamente a formação do capital físico (tecnologia) com a formação de capital humano.

CONCEIÇÃO, Octavio A. C. (2000). *Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista.* Tese de Doutoramento em Economia. Porto Alegre, PPGE/UFRGS, (mimeo).

COMMONS, John R. (1934). *Institutional Economics.* Madison, University of Wisconsin Press.

DOSI, Giovanni. (1995). "Hierarquies, Markets and Power: some foundational issues on the nature of contemporary economic organizations". *Industrial and Corporate Change.* V. 4, n. 1, p. 1-20.

DUGGER, William (1988). "Radical Institutionalism: Basic Concepts". *Review of Radical Political Eonomics*, v. 20, n. 1, p. 1-20.

GORDON, Wendell (1980). *Institutional Economics: The Changing System.* Austin, University of Texas Press.

HODGSON, Geoffrey M. (1993). "Institutional Economics: Surveying the 'old' and the 'new'". *Metroeconomica*, v. 44, n.1, p. 1-28.

HODGSON, Geoffrey M. (1998a). "The Approach of Institutional Economics". *Journal of Economic Literature.* v. 36, p. 166-192, mar.

_____(1998b). "On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics". *Cambridge Journal of Economics.* v. 22, p. 415-431.

_____(1998c). "Introduction". *Cambridge Journal of Economics.* v. 22, p. 397-401.

MARSHALL, Ray (1993). "Commons, Veblen, and Other Economists: Remarks upon Receipt of the Veblen-Commons Award". *Journal of Economic Issues.* v. 26, n. 2, p. 301-322, jun.

MITCHELL, Wesley C. (1984). *Os Ciclos Econômicos e suas Causas.* São Paulo, Abril Cultual (Os Economistas). Original publicado em 1941.

MYRDAL, Gunnar (1984). *Aspectos Políticos da Teoria Econômica.* São Paulo, Abril Cultural (Os Economistas). Originalmente publicado em 1953.

NELSON, Richard & WINTER, Sidney G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Cambridge, Mass., Harvard University Press.

NORTH, Douglass C. (1991). "Institutions". *Journal of Economic Perspectives* v. 5, n. 1, p. 97-112, Winter.

_____(1994). "Economic Performance Through Time". *The American Economic Review*, v. 84, n. 3, p. 359-68, june.

SAMUELS, Warren J. (1995). "The present state of institutional economics". *Cambridge Journal of Economics*. v. 19, p. 569-590.

SIMON, Herbert A. (1991). "Organizations and Markets". *Journal of Economic Perspectives*. V. 5, n. 2, p. 25-44, Spring.

VEBLEN, Thorstein (1998). "Why is economics not an evolutionary science?". *Cambridge Journal of Economics*. v. 22: pp. 403-414. Originalmente publicado em 1898.

_____(1919). *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*. New York, Huebsch.

WILLIAMSON, Oliver E. (1991a). *Mercados y Hierarquias: su análisis y sus implicaciones anti-trust*. Fondo de Cultura.

_____ (1991b). "Comparative Economic Organization: The analysis of discrete structural alternatives". *Administrative Science Quarterly*. V. 36, p.269-296.

WILLIAMSON, Oliver E. (1993). "Transaction Cost Economics and Organization Theory". *Industrial and Corporate Change*. v. 2, n. 2, p. 107-156.

_____(1995). "Hierarquies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective". *Industrial and Corporate Change*. v. 4, n. 1, p. 21-49.

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