

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

CARLOS EDUARDO ESCOBAR BINS

DIMENSÕES CONCEITUAIS DA MUDANÇA INSTITUCIONAL NAS CORRENTES
INSTITUCIONALISTAS DAS CIÊNCIAS SOCIAIS

PORTO ALEGRE

2019

CARLOS EDUARDO ESCOBAR BINS

DIMENSÕES CONCEITUAIS DA MUDANÇA INSTITUCIONAL NAS CORRENTES
INSTITUCIONALISTAS DAS CIÊNCIAS SOCIAIS

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Octavio Augusto Camargo Conceição

PORTO ALEGRE

2019

CIP - Catalogação na Publicação

Bins, Carlos Eduardo Escobar
Dimensões conceituais da mudança institucional nas
correntes institucionalistas das ciências sociais /
Carlos Eduardo Escobar Bins. -- 2019.
86 f.
Orientador: Octavio Augusto Camargo Conceição.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do
Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas,
Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre,
BR-RS, 2019.

1. Economia institucional. 2. Institucionalismo. 3.
Mudança institucional. 4. Economia evolucionária. I.
Conceição, Octavio Augusto Camargo, orient. II.
Titulo.

CARLOS EDUARDO ESCOBAR BINS

DIMENSÕES CONCEITUAIS DA MUDANÇA INSTITUCIONAL NAS CORRENTES
INSTITUCIONALISTAS DAS CIÊNCIAS SOCIAIS

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Aprovado em: Porto Alegre, 30 de maio de 2019.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Octavio Augusto Camargo Conceição - Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca
UFRGS

Prof. Dr. Silvio Antônio Ferraz Cário
UFSC

Prof. Dr. Herton Castiglioni Lopes
UFFS

RESUMO

As instituições são consideradas elementos centrais na determinação do desenvolvimento econômico dos países. É necessário, portanto, que se enfatize a importância dos processos de mudança institucional nesse fenômeno. O objetivo deste trabalho é analisar as concepções de mudança institucional existentes nas diferentes abordagens institucionalistas nas Ciências Sociais, expondo vertentes da Economia, Sociologia e Ciência Política. Partimos da classificação das concepções de mudança institucional como exógenas ou endógenas, a depender das possibilidades de agência dos indivíduos no processo ou das mudanças como derivadas de fatores externos às ações dos agentes. Identificamos também uma convergência nos escritos recentes das abordagens econômicas no sentido de uma concepção evolucionária do processo de mudança institucional.

Palavras-chave: Economia institucional. Institucionalismo. Mudança institucional. Economia evolucionária.

ABSTRACT

Institutions are considered a central element in defining a country status regarding economic development. It is necessary, therefore, to emphasize the importance of the institutional change process in this circumstance. The purpose of this work is to analyze the conceptions of institutional change in the different approaches in the social sciences, presenting strands in economics, sociology and political science. We start categorizing the conceptions of institutional change as exogenous or endogenous, depending on the possibility of agency by the individuals in the process or if the change is derived from factors external to agents action. We identify as well a convergence in recent writings in institutional economics towards a evolutionary conception of the process of institutional change.

Keywords: Institutional economics. Institutionalism. Institutional change. Evolutionary economics.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
2	CONCEPÇÕES EXÓGENAS DE MUDANÇA INSTITUCIONAL	11
2.1	NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	11
2.2	NOVO INSTITUCIONALISMO DA ESCOLHA RACIONAL	19
2.3	NOVO INSTITUCIONALISMO NA SOCIOLOGIA ECONÔMICA	29
3	CONCEPÇÕES ENDÓGENAS DE MUDANÇA INSTITUCIONAL	36
3.1	NOVO INSTITUCIONALISMO DA ANÁLISE ORGANIZACIONAL.....	36
3.2	INSTITUCIONALISMOS HETERODOXOS NA ECONOMIA	43
3.3	INSTITUCIONALISMO HISTÓRICO.....	50
4	INSTITUCIONALISMO E ABORDAGENS EVOLUCIONÁRIAS	61
4.1	ORIGENS TEÓRICAS DAS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS.....	61
4.2	A PERSPECTIVA EVOLUCIONÁRIA NA ECONOMIA	68
4.3	A POSSÍVEL CONVERGÊNCIA EVOLUCIONÁRIA.....	75
5	CONCLUSÕES	78
	REFERÊNCIAS	81

1 INTRODUÇÃO

O trabalho proposto se justifica, em primeiro lugar, pela defesa por parte dos autores institucionalistas das mais variadas correntes de uma abordagem multidisciplinar. Nesse sentido, por exemplo, tanto as vertentes que se apresentam com seguidoras da tradição institucionalista econômica original e a nova economia institucional (WILLIAMSON, 1995; ACEMOGLU; ROBINSON, 2013; GREIF; LAITIN, 2004; NORTH, 1990; CHANG; EVANS, 2005), citando apenas o campo da Economia, apresentam uma defesa da compreensão dos fenômenos institucionais a partir de instrumentos teóricos das variadas Ciências Sociais, não se limitando apenas a uma perspectiva analítica economicista. Nas demais Ciências Sociais, também, pode se observar tal argumentação em prol de tal interdisciplinaridade, como (NEE, 2005) e (MAHONEY; THELEN, 2010), nos campos da Sociologia e da Ciência Política, respectivamente.

Apesar da ênfase em abordagens que incorporem aspectos das diversas Ciências Sociais, é comum que nas suas análises das vertentes teóricas de campos distintos os autores recorram a excessivas simplificações. Propõe-se então, no presente trabalho, uma análise que considere as vertentes que se apresentam dentro de cada um dos campos. Buscamos evitar com essa posição, por exemplo, recair em afirmações como as presentes em Hall e Taylor (1996), ao considerarem as abordagens de escolha racional e o institucionalismo na economia como sinônimos.¹

Hodgson (2007) chega a propor que estaria ocorrendo uma mudança ontológica que beneficiaria a difusão da abordagem institucionalista nas ciências sociais em geral e na economia em específico. Isso se daria pela percepção de que a sociedade não pode ser considerada um simples conjunto de indivíduos, mas que ela inevitavelmente é composta por sistemas de regras através dos quais esses indivíduos interagem e se comunicam. O autor chega a afirmar, assim, que “there is some evidence to suggest a possible gestalt shift in the social sciences, where rules are seen as constitutive of social relations and social reality” (HODGSON, 2007, p. 17). Colander *et al.* (2004),

¹ Os autores afirmam, nas suas notas, que “we might also identify a fourth such school, the ‘new institutionalism’ in economics. However, it and rational choice institutionalism overlap heavily and so we treat them together in this brief review” (HALL; TAYLOR, 1996, p. 25).

analogamente, acreditam que a ciência econômica estaria se modificando, se afastando dos pressupostos considerados básicos. Um desses desenvolvimentos - no interior do *mainstream* - seria justamente como “evolutionary game theory is redefining how institutions are integrated into the analysis” (p. 496).

Ademais, Hodgson (2007) postula que pelo abandono de pressupostos irrealistas, as abordagens institucionalistas apresentariam um instrumento analítico mais geral do que as teorias neoclássicas. Nesse sentido, ele afirma que “institutional and evolutionary economics involves an extension and deeper understanding of the principle of relative scarcity and thus, in this respect at least, is more general than the neoclassical position” (HODGSON, 2007, p. 18). As abordagens evolucionárias aplicadas às ciências sociais, ainda, como será explicitado, apresentariam um retorno às origens na Economia e na compreensão da ação humana como um todo. Vanberg (2004), similarmente, afirma que

[...] as economics is developing into a general social science, applicable to the non-market as well as to the market realm, and as it aims at explaining political and institutional phenomena no less than market behavior, it can no longer avoid to face the challenges that come with adopting a more complex behavioral paradigm (p. 21).

Tal paradigma comportamental mais complexo seria, justamente, a compreensão evolucionária do comportamento humano, em oposição aos pressupostos de racionalidade.

Uma segunda justificativa teórica da investigação proposta se dá pela ênfase apresentada por economistas, como (ACEMOGLU; ROBINSON, 2013; CHANG; EVANS, 2005; NORTH *et al.*, 2009), no papel do arcabouço institucional na definição das possibilidades de desenvolvimento econômico por parte dos países. A estrutura institucional adotada, por exemplo, permitiria amplo acesso por parte dos agentes aos recursos econômicos ou apoiaria a apropriação de renda por parte de grupos sociais específicos através de *rent-seeking*, bloqueando trajetórias de desenvolvimentos econômico, como em Acemoglu *et al.* (2005) e North *et al.* (2009).

Mesmo economistas que concentram suas pesquisas nos temas referentes ao desenvolvimento econômico, sem apresentar uma perspectiva que possa ser

considerada institucionalista, enfatizam o papel das instituições na determinação do processo de desenvolvimento e dos níveis de renda. Entre tais autores podemos citar Rodrik, Subramanian e Trebbi (2002), que consideram geografia - pela sua influência no clima, dotação de recursos naturais, custos de transporte e difusão de conhecimento -, integração através do comércio internacional - entendendo a possibilidade de inserção nos fluxos de comércio como fator determinante do aumento de produtividade - e as instituições como fatores motivadores das diferenças entre as nações em relação ao seu desenvolvimento. A resposta, para os autores, dentre essas três possibilidades consideradas, estaria no fator institucional. Nas palavras deles, os resultados obtidos são no sentido de que “the quality of institutions trumps everything else. Once institutions are controlled for, integration has no direct effect on incomes, while geography has at best weak direct effects” (RODRIK; SUBRAMANIAN; TREBBI, 2002, p. 4).

Tal motivação para a pesquisa proposta se coloca nos termos de que se o arcabouço institucional de um determinado país é importante determinante das suas possibilidades de crescimento, nos casos em que tal estrutura institucional é oposta a tal processo seria indicado de que forma elas poderiam ser modificadas para que essa incompatibilidade seja superada. Muitas vezes, contudo, as discussões se concentram em mudanças radicais, e não em mudanças incrementais gestadas dentro dos sistemas (GREIF, 2004; MAHONEY; THELEN, 2009). Portanto, faz-se necessária a compreensão das mudanças institucionais procuradas conscientemente pelos agentes em uma sociedade buscando finalidades específicas, nesse caso o desenvolvimento econômico. É central, portanto, não apenas a consideração da estrutura institucional como dado, mas justamente as possibilidades e instrumentos considerados nas apreciações teóricas sobre a mudança institucional em razão da necessidade de modificá-la.

Pretendemos, assim, demonstrar as interpretações institucionalistas sobre a mudança institucional nas Ciências Sociais, com exposição de autores contemporâneos tanto da Economia quanto da Sociologia e da Ciência Política. Seguimos, dessa forma, as classificações adotadas por Hall e Taylor (1996) e Nee (2005). Hall e Taylor (1996) dividem as abordagens institucionalistas entre

Institucionalismo Histórico, Institucionalismo Sociológico e Institucionalismo da Escolha Racional. Nee (2005) se refere ao Novo Institucionalismo da Análise Organizacional, o Novo Institucionalismo Econômico-sociológico e a Nova Economia Institucional. Adicionamos a essa classificação as abordagens institucionalistas heterodoxas na Economia.

Objetivamos, dessa forma, através da revisão bibliográfica de autores de tais vertentes teóricas, reconhecendo as heterogeneidades entre elas, buscar possíveis pontos de confluência, de forma que tais pontos de contato sirvam aos propósitos de multidisciplinaridade enfatizados anteriormente. Para tanto, expomos também as origens teóricas que inspiram as abordagens institucionalistas, de maneira a inquirir se há intersecções entre elas. Buscamos também as justificativas usadas pelos autores precursores das perspectivas evolucionárias na Economia e os possíveis desenvolvimentos de autores sem influência fundadora de autores adeptos da concepção evolucionária, com a ideia defendida por Hodgson (2007) de que estaria ocorrendo uma mudança de posicionamento na profissão de economista em direção ao institucionalismo evolucionário.

No capítulo seguinte a esta introdução apresentaremos as abordagens exógenas da mudança institucional, consideradas assim por permitirem nenhuma ou muito pouca importância à agência dos indivíduos no processo de mudança institucional, seja por considerar tais modificações decorrentes de adaptações devido a uma perspectiva de eficiência ou de adequação cultural. Entendemos por exógenas, assim, não apenas as abordagens que desconsideram elementos culturais ou sociais no processo de mudança institucional, mas também aquelas que consideram tais aspectos, os definindo como compulsórios sobre as ações dos indivíduos. Compreendemos, então, que as instituições podem ser entendidas como social e culturalmente determinadas, mas o processo de mudança, ao seu passo, ser entendido exogenamente. Dessa forma, separamos as abordagens pela forma como as teorias postulam a mudança institucional, como endógenas ou exógenas, não por sua concepção sobre as instituições. Nesse capítulo, portanto, estão expostas, cada um em uma seção, a Nova Economia Institucional, o Novo Institucionalismo da Escolha Racional e o Novo Institucionalismo na Sociologia Econômica.

O capítulo seguinte, por sua vez, contém as apresentações das teorias endógenas da mudança institucional, em oposição às constantes no capítulo anterior, por manifestarem a importância dos indivíduos como dotados de agência e determinantes também do ambiente institucional, não apenas como determinados por ele. São expressas, assim, posições teóricas de autores ligados ao Novo Institucionalismo da Análise Organizacional, as abordagens heterodoxas institucionalista na Economia e o Institucionalismo Histórico, também cada um em uma seção.

No penúltimo capítulo, a primeira seção é dedicada às origens teóricas das abordagens institucionalistas nas Ciências Sociais. Na seção seguinte buscamos demonstrar as perspectivas evolucionárias originárias aplicadas ao estudo de fenômenos de natureza econômica. Por fim, a última seção deste capítulo contém a contribuição de autores ligados a outras tradições intelectuais que utilizam conceitos evolucionários aplicados ao institucionalismo, com a intenção de avaliar a possibilidade de convergência dos institucionalismo nas Ciências Econômicas no sentido de uma abordagem evolucionária. O último capítulo, finalmente, apresenta as conclusões.

2 CONCEPÇÕES EXÓGENAS DE MUDANÇA INSTITUCIONAL

Apresentaremos neste capítulo as abordagens exógenas da mudança institucional, consideradas assim por permitirem nenhuma ou muito pouca importância à agência dos indivíduos no processo de mudança institucional, seja por considerar tais modificações decorrentes de adaptações devido a uma perspectiva de eficiência ou de adequação cultural. É importante notar, contudo, que as escolas teóricas apresentadas não apresentam percepções homogêneas, como por exemplo North, que é reconhecido como o principal membro da Nova Economia Institucional, mas se diferencia significativamente das abordagens padrão relacionadas a tal vertente.

2.1 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

A escola de pensamento mais conhecida, no campo da Economia, em relação ao estudo das instituições é a Nova Economia Institucional. É de um membro desse grupo, também, a definição de instituição mais amplamente utilizada nas Ciências Sociais como um todo, qual seja, a de instituições como regras do jogo, de North (1990). Como se poderia supor, contudo, a abordagem de seus integrantes em relação à mudança não é homogênea, havendo diferenças nos objetos e objetivos. Há, ainda assim, alguns pontos de convergência entre tais autores em relação aos pressupostos da teoria econômica ortodoxa, abandonados pela maioria dos membros da filiação teórica apresentada.

Apresentaremos os autores em ordem decorrente das proximidades analíticas entre eles, como por exemplo autores que desenvolvem reflexões acerca do processo de formação e desenvolvimento nas economias capitalistas. Primeiramente, assim, é preciso demonstrar que parte dos economistas da vertente em questão, como Williamson em sua obra *The economic institutions of capitalism* de 1985, partiram do pressuposto de que as instituições formais, desempenham a função de reduzir os custos de transação decorrentes das assimetrias de informação, comportamento oportunista, especificidade dos ativos e incerteza. As regras informais, por outro lado, estariam em um nível de análise no qual a teoria dos custos de transação consideraria como externa a suas ponderações.

A abordagem de Eggertsson (2009) enfatiza os principais elementos de uma política institucional - entendida aqui no contexto de seus efeitos sobre a tecnologia social. O primeiro grupo seria o dos atores, que podem ser os “rule makers, right holders, and duty bearers” (p. 5). O grupo dos instrumentos de política são as regras, os mecanismos de *enforcement* e a persuasão com o objetivo de modificar modelos mentais. Por fim, as estratégias a disposição de qualquer um dos tipos de atores são “positive theories, their normative theories, and their power resources” (idem).

Em outra obra, Eggertsson (2005) afirma que o não aproveitamento, por parte de uma série de países, das possibilidades de desenvolvimento é decorrente de instituições sociais imperfeitas. As instituições, aqui, agiriam no sentido de coordenação de comportamento, afetando os custos de transação e contendo ou destravando a atividade econômica. Os modelos institucionais adotados, contudo, não podem ser entendidos como perfeitos, uma vez que a escolha da estrutura social se dá entre os modelos disponíveis, que podem, muitas vezes, ser inadequados. O autor distingue, novamente, entre tecnologias físicas, que teriam as características de bens públicos, e as tecnologias sociais, que precisam acompanhar as anteriores para que o processo de desenvolvimento seja bem-sucedido. As tecnologias sociais seriam as responsáveis pela ocorrência de resultados sociais específicos.

A forma como a reforma dos sistemas econômicos ocorre para permitir a elevação dos níveis de renda se dá num contexto no qual

[...] relative economic backwardness or imperfect institutions are sustained by social equilibria, when exogenous shocks and new social models are the chief forces destabilizing such equilibria, and when history, political economy, and incomplete knowledge constrain the potential reform path (EGGERTSSON, 2005, p. 191).

Seria nesse ambiente em que se daria a política institucional, entendida como “the art of implementing social technologies to create new institutions or remedy existing ones” (EGGERTSSON, 2005, p. 27).

Instituições inadequadas para o crescimento seriam resultado das restrições ou interesses dos líderes políticos e suas coalizões de poder, assim como pelos problemas de *microlevel incompatibility*, *macro level incompatibility* e *ideological drift*. O

primeiro se observa quando não há mecanismos para resolver os conflitos decorrentes entre os perdedores e ganhadores com a aplicação da nova regra. O segundo tem origem no desconhecimento das relações existentes entre os diferentes componentes de um sistema social e os efeitos destes sobre os outros. Os dois primeiros problemas, ainda, poderiam ser evitados se houvesse das suas consequências entendimento por parte dos proponentes de reformas institucionais. O terceiro se daria, por outro lado, justamente pela mudança de percepção por parte dos agentes, uma vez que os modelos sociais e o próprio conhecimento se modifica e divergências são comuns.

Nessa abordagem, portanto, Eggertsson (2005) argumenta que as instituições sociais se modificam por três razões que podem se sobrepor: mudanças no equilíbrio de poder, novas circunstâncias materiais ou mudança na percepção dos modelos sociais (p. 36). Ruttan (2003), nesse sentido, afirma que a busca por conhecimento nas ciências sociais tem sua origem no interesse pela mudança institucional. Assim, avanços nessas ciências reduziriam o custo dessas mudanças. É importante notar, aqui, contudo, que Ruttan distingue instituições - no aspecto formal - do endowment cultural - no aspecto informal. Os determinantes das regras formais, conseqüentemente também os mecanismos que levam a sua mudança, são “technological change [...], cultural endowments, factor endowments, and product demand” (RUTTAN, 2003, p. 6).

Tais elementos representariam os determinantes de “demanda” para a mudança institucional, ao passo que os elementos de “oferta” seriam justamente os avanços nas ciências sociais, e pelo seu papel para que se atinjam consensos em termos sociais. Os custos da mudança institucional seriam reduzidos, nesse sentido, pelo acúmulo de conhecimento nas ciências sociais de forma semelhante ao papel dos avanços científicos na redução dos custos das mudanças tecnológicas.

O modelo de mudança institucional proposto por North em seu livro *Institutions, institutional change and economic performance* considera instituições, como dito anteriormente, são compreendidas como “regras do jogo”, ou ainda, como “the humanly devised constraints that shape human interaction” (NORTH, 1990, p. 3). As instituições podem, ademais, ser formais ou informais, e as organizações, por sua vez, seriam os jogadores.

Nessa obra, North tem como objetivo demonstrar a relação entre desempenho econômico entre os países e a diversidade institucional e as organizações existentes em cada país. A trajetória de mudança institucional seria determinada, dessa forma, por

(1) the lock-in that comes from the symbiotic relationship between institutions and the organizations that have evolved as a consequence of the incentive structure provided by those institutions and (2) the feedback process by which human beings perceive and react to changes in the opportunity set (NORTH, 1990, p. 7).

As instituições teriam sua evolução derivada das percepções por parte dos agentes – as organizações - de benefícios que poderiam ser derivados pela modificação das regras jogo, uma vez que as possibilidades e oportunidades existentes em cada momento são determinadas pela estrutura institucional vigente.

Para tanto, North (1990) reconhece que, sendo as instituições criadas pelos seres humanos, assim como sua mudança e evolução se dá por meio deles, é necessário que a teoria tenha o indivíduo como base. As instituições, contudo, teriam seu efeito no desempenho por meio de seu impacto nos custos de troca e produção, determinando, juntamente com a tecnologia, os custos de transformação e de transação (p. 6). Sua função seria, assim, “to reduce uncertainty by establishing a stable (but not necessarily efficient) structure to human interaction” (NORTH, 1990, p. 6).

O autor ressalta, contudo, que tal estrutura estável não pode ser confundida com imutável, posto que as instituições estão constantemente em mudança. North (1990) afirma que atualmente seria de mudança institucional rápida e aparente, mesmo que muitas vezes as mudanças na margem possam parecer lentas. Isso se dá porque a mudança institucional, para o autor, se dá muito mais comumente de forma incremental do que por meio de descontinuidades, que pode ter origem na mudança de regras, restrições informais, e seus mecanismos de efetividade e *enforcement*. Nesse sentido, seria muito mais simples modificar as leis do que os costumes e tradições. A mudança institucional incremental tem origem nas “perceptions of the entrepreneurs in political

and economic organizations that they could do better by altering the existing institutional framework at some margin” (NORTH, 1990, p. 8).

Na segunda seção do livro, dedicada ao tema da mudança institucional, North (1990) postula que os agentes responsáveis pela existência e sentido de tal mudança são as organizações. É necessário notar, aqui, que o autor ressalta que as organizações são criadas com o objetivo de maximizar riqueza e renda e outras possibilidades definidas pela estrutura institucional de uma sociedade. Nesse sentido, os conhecimentos adquiridos pelos agentes seriam determinados, também, pela estrutura de incentivos existente. Dessa forma, o comportamento maximizador das organizações molda a mudança institucional por três meios: a demanda por investimentos em conhecimentos, a interação entre atividade econômica, estoque de conhecimento e estrutura institucional, e modificação incremental nas restrições informais como consequência das atividades maximizadoras das organizações. A mudança institucional, assim, teria como origem em “changing relative prices and preferences” (NORTH, 1990, p. 83).

A centralidade das mudanças de preços relativos, que determinariam as estruturas de incentivos da sociedade, e de preferências – cuja variação o autor não explica, mas relaciona com variações em preços relativos – faz com que, junto com o conceito de equilíbrio e *path dependence*, as origens da mudança institucional tenham que ser definidas em termos de mudanças exógenas, que ocorrem externamente às instituições e são, através das organizações, ponto de partida para que a estrutura anterior seja adaptada para dar forma a estrutura nova. O equilíbrio institucional, segundo North (1990)

[...] would be a situation where given the bargaining strength of the players and the set of contractual bargains that made up total economic exchange, none of the players would find it advantageous to devote resources into restructuring the agreements. Note that such a situation does not imply that everyone is happy with the existing rules and contracts, but only that the relative costs and benefits of altering the game among the contracting parties does not make it worthwhile to do so (p. 86).

Acemoglu e Robinson, outros importantes autores da Economia Institucional, também definem instituições, seguindo North, como “the rules of the game in a society

or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction” (ACEMOGLU *et al.*, 2005a, p. 388), mas enfatizando a diferença entre instituições políticas e instituições econômicas (2005a, 2005b, 2009, 2013). Nesse sentido, haveria uma forte influência das instituições dos dois tipos sobre a estrutura de incentivos percebida em uma sociedade, visto que as instituições são endógenas à sociedade. As instituições econômicas, desta forma, determinariam a estrutura de direitos de propriedade e a presença e funcionamento dos mercados, ao passo que as instituições políticas alocam o poder formal em uma sociedade, mesmo que o poder econômico seja também determinante de quem são os possuidores do poder de fato. São as instituições políticas, assim, que determinam quais grupo dentro de uma sociedade tem acesso aos recursos e as rendas por eles gerada (ACEMOGLU *et al.*, 2005a).

Em um estudo histórico, relativo a influência do comércio atlântico no crescimento da renda da Inglaterra, Holanda, Espanha e Portugal nos séculos XVI a XIX (ACEMOGLU *et al.*, 2005b), os autores apresentam as relações entre instituições políticas e econômicas nesse movimento para explicar as diferenças entre os dois grupos. Nessa visão, os ganhos derivados do comércio intercontinental, nos países com instituições políticas iniciais não absolutistas, desequilibraram as estruturas de poder existentes em direção aos estratos comerciais, que puderam, dessa forma, modificar a estrutura de poder existente e garantir a forma das novas instituições econômicas. Assim, as mudanças derivam indiretamente do comércio atlântico através das mudanças em instituições políticas. Em uma perspectiva mais teórica (ACEMOGLU *et al.*, 2005b, 2013), os autores afirmam que as mudanças institucionais podem ser explicadas a partir de conflitos sociais resultantes da distribuição de recursos derivada da estrutura de instituições econômicas, por sua vez determinadas pelas instituições políticas – tanto de jure quando de facto.

Por outro lado, Acemoglu e Robinson (2005), ao analisar as relações entre grupos de interesse, instituições políticas e controle de recursos econômicos no desenvolvimento das democracias, afirmam que a preferência dos atores pelas instituições políticas é determinada pois eles “anticipate the different actions that political actors will take under these institutions – thus, the resulting different policies and social choices” (p. 173). Essa importância deriva, segundo os autores, da

centralidade das instituições políticas na distribuição do poder político de jure na sociedade, estabelecendo quais interesses - no sentido de qual grupo de poder eles atendem - vão ser contemplados pelas políticas públicas.

Tais instituições, contudo, apresentam soluções transitórias para a questão da distribuição de poder, uma vez que “this transitory nature might result from a variety of economic, social, and political shocks to the system” (p. 175). As mudanças observadas são derivadas das variações econômicas, sociais ou políticas que agem desequilibrando a distribuição de poder. Ao mesmo tempo, uma característica marcante das instituições são a durabilidade, no sentido de que elas determinam a distribuição do poder não apenas no presente mas também no futuro - até que a conjuntura faça sua alteração necessária.

A abordagem proposta tem como base, assim em dois aspectos determinantes em relação ao processo de mudança institucional. O primeiro é ser economic-based, ou seja “individual economic incentives as determining political attitudes, and we assume people behave strategically” (ACEMOGLU; ROBINSON, 2005, p. xii). O segundo é a ênfase na importância do conflito, no sentido de que “different groups [...] have opposing interests over political outcomes, and these translate into opposing interests over the form of political institutions” (ACEMOGLU; ROBINSON, 2005, p. xii).

Em outra obra posterior, Acemoglu e Robinson (2013) afirmam que as diferenças de renda - a desigualdade - entre os países se deve às diferenças existentes entre as instituições dos distintos países. Aqui, o desenvolvimento ou subdesenvolvimento de determinada nação depende das instituições políticas e econômicas observadas e dos incentivos que estas geram. Nessa abordagem,

[...] economic institutions shape economic incentives: the incentives to become educated, to save and invest, to innovate and adopt new technologies, and so on. It is the political process that determines what economic institutions people live under, and it is the political institutions that determine how this process works (ACEMOGLU; ROBINSON, 2013, p. 50).

As instituições - tanto políticas quanto econômicas - poderiam, aqui, ser classificadas entre instituições extrativas e instituições inclusivas.

Simultaneamente, contudo, as instituições são resultado de um processo histórico idiossincrático, sendo determinadas, em grande medida, pela trajetória passada de um país. Isso levanta a pergunta, assim, de como se poderia agir, em termo de políticas, para adotar as instituições que apresentam os incentivos entendidos como condizentes com o desenvolvimento econômico. A origem da maior parte das desigualdades, ademais, teria origem no século XVIII, decorrentes dos processos derivados da Revolução Industrial (p. 54). A mudança, em grande medida, se daria na ocorrência de conjunturas críticas.

Como adiantado, North, Wallis e Weingast (2009) posteriormente modifica sua abordagem, ao ampliar seu conceito de instituição. Nessa nova interpretação, o autor parte do conceito de *social order*, definida como

[...] the way societies craft institutions that support the existence of specific forms of human organization, the way societies limit or open access to those organizations, and through the incentives created by the pattern of organization (NORTH; WALLIS; WEINGAST, 2009, p. 2).

Nessa perspectiva, instituições são compreendidas como regras do jogo, no sentido tradicional de leis formais e normas informais, mas vai além ao incluir seu papel de estruturar as crenças compartilhadas pelos indivíduos em uma sociedade. As instituições são consideradas também contexto-específicas, isto é, as mesmas instituições em diferentes contextos resultam em desfechos distintos. Organizações, por seu turno, são compreendidas como grupos específicos de indivíduos perseguindo uma combinação de objetivos por meio de ação parcialmente coordenada, sendo que cada organização também apresenta sua própria estrutura institucional interna.

A eficiência adaptativa, nesse contexto, é potencialmente atingida pela destruição criadora associada a inovação e mudança e competição, aplicada aqui aos campos político e econômico (NORTH; WALLIS; WEINGAST, 2009, p. 253). Nesse sentido, uma estrutura institucional que permite um maior número de organizações viabiliza, através delas, a possibilidade de mais inovações nesses campos, que podem ser, posteriormente, selecionadas. Nas palavras de North, Wallis e Weingast (2009, p. 116):

How does creative economic destruction affect politics? First, in the economy, it constantly changes the pattern of economic interests and therefore the pressures facing political officials; second, in the polity, political entrepreneurs continually adapt, advancing new ideas and creating new coalitions. As organizations form to pursue whatever ends they desire and creative destruction continually produces new patterns of interests within society, political organizations form to channel those interests into political action. Political entrepreneurs who lead political parties seek to advance new ideas and programs in ways that increase the likelihood of success over their rivals.

2.2 NOVO INSTITUCIONALISMO DA ESCOLHA RACIONAL

A característica mais comum encontrada na literatura em relação ao Novo Institucionalismo da Escolha Racional seria a perspectiva funcionalista adotada por seus proponentes (KNIGHT, 1992; ELSTER, 1997). A análise das instituições se basearia, primeiramente, na compreensão dessas pelo papel que ela desempenha em uma sociedade. Pode-se, dessa forma, derivar duas tradições analíticas, uma que compreende que os benefícios derivados são aproveitados por todos os membros da coletividade, e outra que as entendem como fontes de renda para determinados grupos no contexto da disputa, em uma sociedade, pelos recursos (KNIGHT, 1992). Nessa segunda visão, dessa forma, as mudanças institucionais derivariam de alterações ocorridas nas estruturas de poder, que deveriam ser adequadas no sentido de corresponder a nova distribuição de poder com a distribuição dos recursos - políticos ou econômicos.

A definição de instituições adotada tem semelhança com a proposta por North (1990), contudo apresenta, via de regra, uma maior especificação: é necessário que as instituições não sejam apenas regras do jogo, mas que sejam conhecidas por todos os agentes que dele participam. Os atores, no contexto das análises referentes às instituições políticas, agiriam, assim, avaliando as posições dos demais atores relevantes e suas próprias preferências e agindo de acordo com as interações entre elas, buscando um resultado factível e satisfatório considerando as preferências dos demais (WEINGAST, 2002). É interessante notar, não obstante, que há uma ideia de eficiência presente na construção das instituições nessa abordagem - a definição da ação parte da consideração da sua própria preferência quanto da preferência dos demais atores relevantes, na qual se implementa a conduta que implica no resultado

mais próximo do ideal dadas as limitações impostas. As preferências, segundo Elster (1997), podem não necessariamente ser as reais, uma vez que, nas situações sociais de ação coletiva elas podem ser expressas de maneira distinta das preferências individuais do agente.

Isso não implica, na demonstração Miller (2000), que toda a ação entendida nos termos da escolha racional implica na eliminação da possibilidade de instituições disfuncionais. Nas palavras do autor,

[...] rational actors, in the aggregate, can choose dysfunctional institutions even when, as individuals, they perfectly understand what they are doing. Indeed, the most fundamental results in rational choice have given us good and sufficient reasons for expecting dysfunctional results from rational individual choices. (MILLER, 2000, p. 540).

O exemplo citado para respaldar tal afirmação é justamente o dilema do prisioneiro, no qual o problema de coordenação entre os jogadores leva a resultados Pareto ineficientes.

Em relação a isso, nota-se que a teoria dos jogos se apresenta como importante instrumento nas construções teóricas do institucionalismo da escolha racional. Com isso em mente, apresentaremos a seguir os modelos de três autores que se baseiam na teoria dos jogos e de uma perspectiva institucionalista de escolha racional, com a finalidade de exemplificar as abordagens dos proponentes dessa vertente teórica.

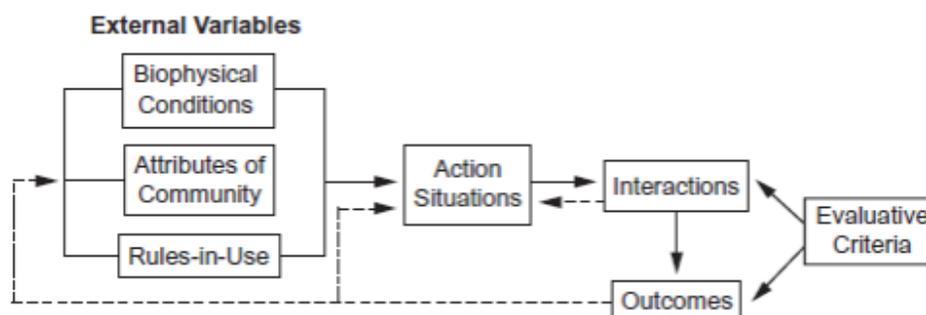
A exposição de Elinor Ostrom, em artigo com Xavier Basurto, enfatiza, como é comum na economia institucional, que o arcabouço teórico desenvolvido previamente e amplamente utilizado na Ciência Econômica é adequado para estudo de ambientes estáticos, mas que este falha no contexto de mudanças constantes - a realidade com a qual os autores buscam lidar (p. 318). Especificamente, advogam a importância da construção de instrumentos para análise da mudança institucional e buscam contribuir para tanto, com foco nas mudanças nos sistemas de regras.

O método desenvolvido por Ostrom para avaliar as mudanças em um sistema de regras é chamado pela autora de *Institutional Analysis and Development framework*². O desenvolvimento desse mecanismo se dá com a intenção de

[...] identify the major types of structural variables that are present to some extent in all institutional arrangements, but whose values differ from one type of institutional arrangement to another. (OSTROM, 2011, p. 9).

As variáveis consideradas externas - condições biofísicas, atributos da comunidade e regras em uso - atuam sobre as situações de ação, que por sua vez tem efeitos nas interações, que determinam quais são os resultados. Os resultados, por sua vez, têm influência sobre tanto as variáveis externas quanto nas situações de ação, assim como as interações têm efeitos sobre as situações de ação. Ademais, os critérios avaliativos adotados pelos agentes intervêm sobre as interações e resultados. Tal relação pode ser vista na figura 1.

Figura 1 - Institutional Analysis and Development framework



Fonte: Ostrom e Basurto (2010, p. 10).

As situações de ação, nessa abordagem, consistem “in the social spaces where individuals interact, exchange goods and services, solve problems, dominate one another, fight [...]” (OSTROM, 2011, p. 11).” Um elemento central dessa estrutura analítica seria identificar as situações de ação e as interações e resultados delas

² A autora define *framework* como a forma mais geral de análise teórica, que busca relações genéricas entre variáveis consideradas, ao passo que a teoria especificaria os elementos determinados no *framework* são relevantes em cada caso específico.

decorrentes, assim como a forma de avaliação de tais resultados. Busca-se, assim, com tal conceito analítico,

[...] isolate the immediate structure affecting a process of interest to the analyst for the purpose of explaining regularities in human actions and results, and potentially to reform them. (OSTROM, 2011, p. 11).

A centralidade das situações de ação se dá pois elas englobam uma série de variáveis como o conjunto de atores, as posições que eles ocupam, as ações possíveis e os resultados esperados delas, as informações que os atores dispõem, os custos e benefícios relacionados a cada comportamento, entre outros.

Os atores, por sua vez, são entendidos como indivíduos ou grupos que agem de forma associada. Agem, aqui, entendendo-se ação como “behaviors to which the individual or the group attaches a subjective and instrumental meaning” (OSTROM, 2011, p.12). A forma como se dá a ação, na compreensão da autora, é dependente das regras sob as quais determinam como são percebidos os fatores externos, os relacionamentos entre atores, a comunidade na qual se situa a ação. Elas expressam quais ações são exigidas, proibidas e permitidas, funcionando com o intuito de se obter regularidades de comportamento entre indivíduos. Dessa forma, “a deeper institutional analysis first attempts to understand the working rules and norms that individuals use in making decisions” (OSTROM, 2011, p. 18).

No artigo citado anteriormente, escrito com Xavier Basurto, com a intenção de desenvolver um instrumento analítico, os autores afirmam que a principal objetivo da análise de mudança institucional deve partir da apreciação das alterações nos sistemas de regras (OSTROM; BASURTO, 2011, p. 318)

As regras que afetam o comportamento são muitas vezes relativamente invisíveis, no sentido de que elas não são necessariamente escritas para que sejam seguidas, e nem todas as regras que são seguidas são registradas como leis. Seria preciso, assim, antes de se analisar os padrões de mudança, estabelecer como se dá a estrutura de regras existente. Isso exigiria, por sua vez, a distinção entre estratégias, normas e regras. Estratégias são planos que os atores seguem com a intenção de alcançar objetivos determinados, consideradas as informações que se têm disponíveis.

Normas, por outro lado, são determinações sobre ações ou resultados que não tem como foco principal efeitos materiais de curto prazo, podendo muitas vezes ser internas ao próprio indivíduo, ainda que predominem as normas adquiridas no contexto social de interação. As regras, por seu turno, são enunciados contendo determinações, mas que ao contrário das normas são acompanhados por penalizações em caso de ações não conformantes.

As diferenças observadas entre as regras com as quais os grupos são expostos são decorrentes da diversidade entre os sistemas de regras, uma vez que diferentes camadas dos elementos descritos podem ser justapostas. Dessa forma, pressupõe-se que as interações humanas são compostas de sete elementos similares aos observados no contexto da teoria dos jogos:

Actors in positions choosing among actions at particular stages of a decision process in light of their control over a choice node, the information they have, the outcomes that are likely, and the benefits and costs they perceive for these outcomes. (OSTROM; BASURTO, 2011, p. 323).

Há, assim, uma série de regras associadas, que são as regras de posição, de fronteira, de escolha, de agregação, de informação, de *payoff* e de escopo.

As regras de posição determinam as posições ocupadas pelos atores e os limites no número de atores que podem ocupar cada posição. As regras de fronteira são as regras de entrada e saída, defendendo quem pode ocupar cada posição e em que contexto podem ser ocupadas ou desocupadas. As regras de escolha determinam quais ações devem, não devem ou podem ser tomadas pelos atores em um ponto particular do processo. As regras de agregação determinam quais agentes podem decidir quais ações ou conjunto delas devem ser realizadas. As regras de informação determinam quais informações estão disponíveis aos atores em relação às ações e seus resultados correspondentes. As regras de *payoff* determinam os custos e benefícios enfrentados pelos atores, considerando as ações realizadas e seus resultados. As regras de escopo, por fim, determinam quais resultados serão ou poderão ser afetados no contexto de cada situação. As mudanças se dão, nessa abordagem, portanto, nas regras acima descritas e nas interações existentes entre elas.

Tais mudanças seriam diferentes, nesse sentido, das modificações nos fenótipos e genótipos que caracterizam a evolução das espécies, tendo em vista que aqueles processos podem ser tanto conscientes quanto inconscientes. Os processos conscientes podem envolver imitação, por imposição, por competição, ou por mudanças radicais no sistema biofísico, ao passo que os processos inconscientes envolvem o esquecimento, decorrente da dependência da linguagem, pela dificuldade de registro da totalidade do sistema de regras, ou por meio de adaptações em contextos em que o sistema biofísico se modifica de forma gradual.

O foco de Ostrom e Basurto (2011) a partir daí passa a ser as modificações partindo de uma situação base, buscando observar como se dá as modificações das normas e regras, classificando-as como exigindo, proibindo ou permitindo ações, e a forma como elas se transmutam com o tempo. Os autores seguem o *blind-variation-selective-retention model* de Campbell, no qual estão presentes três atributos: existe uma variedade de possíveis regras, as regras são selecionadas com base nos desempenhos comparativos nos ambientes e são mantidas as regras que tiverem *accountability* (OSTROM; BASURTO, 2011). Com base na tipologia apresentada, assim, é possível

[...] document the institutional configuration of a given action situation at time zero, track what rules and norms are selected (or not) based on a given set of evaluative criteria at time one, and capture which rules and norms are retained at time two and subsequent time periods. (2011, p. 334).

Aoki e Greif, ao seu passo, desenvolveram uma abordagem mais especificamente fundada na teoria dos jogos para a análise do processo de mudança institucional. Focaremos neste trabalho, contudo, nas exposições de natureza teórica apresentadas pelos autores. Dessa forma, Aoki (2007) confronta duas abordagens por ele percebidas na análise da mudança institucional: uma exógena - na qual os jogos de determinação das regras e os jogos operacionais seriam separados - e uma endógena - na qual esses dois tipos de jogos seriam integrados. Parte, para tanto, de uma definição de instituição na qual

[...] an institution is 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, 2007, p. 7).

É preciso, então, que as regras consideradas instituições em cada um dos domínios no qual os jogos se dão sejam um conjunto básico compartilhado por todos os atores. São unidas às instituições as crenças compartilhadas, de forma que poderiam permitir que agentes com racionalidade e habilidade de processamento de informações limitadas atinjam escolhas mutuamente consistentes (AOKI, 2007, p. 10).

Para que se torne possível incorporar tais aspectos diferentes no mesmo arcabouço analítico de teoria dos jogos Aoki (2007) apresenta quatro domínios interdependentes nos quais as interações entre os agentes se dariam - e assim nos quais se poderia formar múltiplos pontos de equilíbrio.

O primeiro desses domínios é o das trocas econômicas, onde são realizadas as transações de bens privados, notadamente através de contratos. Assim, a principal dificuldade encontrada nesse domínio seria justamente a garantia de tais contratos, que é comumente confrontada através de garantias por terceiras partes.

O segundo domínio é o das relações organizacionais. Aqui as organizações desempenham papel dual, uma vez que podem agir como atores no domínio econômico, bem como surgir como instituições em seu próprio, através de convenções organizacionais.

O terceiro domínio é o das relações políticas, no qual dois tipos de agentes interagem, o governo e agentes privados. O governo atua como responsável por prover bens públicos aos agentes privados, em troca de extração de renda por meio de impostos, por exemplo. A impossibilidade de rompimento de tal relação, contudo, por parte dos agentes privados implica uma assimetria de poder entre eles e o governo, de forma que existe aqui conflito entre interesses conflitantes.

O quarto - e último - domínio é o das relações sociais, dominado pela ação dos símbolos sociais - como linguagem e rituais. Podem ser consideradas instituições, aqui, os costumes sociais e as normas de comportamento garantidas pelas relações sociais dos demais agentes.

Em relação às possíveis conexões entre tais domínios, Aoki (2007) estabelece que “there can be two types of equilibrium linkages and thus institutional linkages: linked games and strategic complementarities” (p. 17). Jogos são *linked* se os jogadores coordenam suas estratégias em mais de um domínio com a intenção de advir payoffs maiores do que os possíveis agindo neles de forma independente, devido a existência de externalidades. Dessa forma, os elementos em um domínio podem ser percebidos pelos atores individuais como exógenos, mas serem decorrentes, na realidade, das interdependências entre domínios. As complementaridades institucionais, por sua vez, têm origem na perspectiva de que, mesmo inconscientemente, os agentes consideram instituições nos demais domínios como parâmetros decisórios no domínio no qual agem. Consequentemente, as relações estabelecidas entre as instituições nessas instâncias se tornam dependentes e se fortalecem umas às outras.

Posteriormente, o autor se volta a pergunta de como se dá o processo de transição institucional em um modelo baseado no equilíbrio. Primeiro, nota-se que podem existir jogadores desviantes do comportamento de equilíbrio, ao se contentar com resultados subótimos. Podem, também, ocorrer mudanças marginais na situação de equilíbrio na medida em que se joga o jogo, mas se “such drifts remain in a sufficiently close neighborhood of equilibrium [...], the summary representation of equilibrium common to all the players, thus an institution, will remain intact” (AOKI, 2007, p. 22). Isso se dá pois, em um determinado contexto de conhecimento compartilhado, diversas das escolhas possíveis podem ser excluídas sem consideração por parte dos jogadores.

Outra possibilidade seria, ademais, mudanças nos conjuntos de escolhas viáveis dos indivíduos, resultantes, por exemplo, do desenvolvimento de habilidades, aprendizado, inovações ou mudanças nas circunstâncias tecnológicas ou ambientais (AOKI, 2007, p. 23). Tais modificações, segundo o autor, podem ser caracterizadas como exógenas, mas nessa concepção podem ser consideradas como endógenas, sendo derivadas da repetição do jogo e das interdependências entre domínios afetando os parâmetros. A seleção da alternativa, não obstante, se dá por meio de

[...] salient features of equilibrium as to form an institution may have precedents in the ex ante beliefs of some agents during the process of institutional crisis and reconstruction [...] depending on how learning, emulation, adaptation, reinforcement, resistance, and inertia interact across economic, political, organizational and social exchange domains. (p. 24).

Tais formas de mudança nas estruturas dos jogos são relacionadas, ainda, nas suas perspectivas dinâmicas, a três mecanismos: *schumpeterian innovation in bundling, social embeddedness encompassing sequentially arising domains and dynamic institutional complementarities*.

Também apresentando uma abordagem baseada na construção da teoria dos jogos, Greif (2004) postula uma estrutura conceitual e metodológica denominada *historical and comparative institutional analysis* (HCIA). Nas palavras do autor o modelo

[...] is historical in its attempt to explore the role of history in institutional emergence, perpetuation, and change; it is comparative in its attempt to gain insights through comparative studies over time and space; and it is analytical in its explicit reliance on context-specific micro models for empirical analysis. (GREIF, 2004, p. 80).

Instituições, aqui, são definidas pelo autor como restrições self-enforced de natureza não tecnológica de que influenciam as interações sociais e agem no sentido de promover regularidades de comportamento. Portanto, elementos abstratos criados pelos homens, como normas, crenças, regras e organizações. São propostos, ademais, distinções entre parâmetros, quase-parâmetros e variáveis, numa tentativa de dinamizar a análise da mudança institucional em um contexto de instituições como equilíbrio.

Nesse sentido, parâmetros são considerados exógenos às instituições consideradas, então quando eles se modificam, será gerado um novo conjunto de equilíbrio com novas instituições possíveis. Variáveis, por outro lado, são consideradas endógenas às instituições em questão. Greif (2004) questiona, porém, se não há a possibilidade de que determinadas instituições influenciem fatores externos aos diretamente considerados na sua análise. Assim, podem existir fatores paramétricos quando considerados os atributos de auto-perpetuação, mas mutáveis no longo prazo, e, portanto, variáveis (GREIF, 2004). Assim, tais quase-parâmetros teriam as

características de variáveis no longo prazo e parâmetros no curto prazo, tendo em vista que se

[...] self-enforcing outcomes affect the values of one or more parameters supporting the observed equilibrium but in a manner that would only lead to long-term behavioral change, these parameters are best reclassified as quasi-parameters (GREIF, 2004, p. 634)

A distinção entre essas categorias, não obstante, seria feita pelo investigador com base no contexto específico da análise, uma vez que não há diferença exatamente definida entre os três.

Ainda, através da interação entre instituições, variáveis, quase-parâmetros e parâmetros, é possível que tais instituições tenham características de se reforçarem ou de se enfraquecerem com o tempo. A mudança institucional se daria, aqui, quando o grau de enfraquecimento que uma instituição gera sobre ela mesma através de seus efeitos sobre os quase-parâmetros atingisse um nível crítico no qual ela não fosse mais capaz de se sustentar.

Modificações marginais nos parâmetros, entretanto, não necessariamente implicariam mudanças nas instituições - mesmo que as mudanças sejam mais significativas seria possível que estas se mantivessem se os parâmetros continuarem no mesmo conjunto capaz de sustentar as instituições existentes. Tais resistências institucionais à mudança se derivam, segundo Greif (2004), por três razões. O primeiro deles seria a característica de conhecimento compartilhado das instituições, que em um contexto complexo de interação funcionaria como incentivo aos agentes para se manterem nos padrões já conhecidos e universais de comportamento³. Ainda, as instituições tenderiam a se manter inalteradas nesses contextos devido à incapacidade dos agentes de direcionarem atenção suficiente ao processo de observação e decisão, de forma que muitas mudanças paramétricas podem passar despercebidas pela maioria deles, dessa forma mantendo os padrões anteriores de comportamento. Por fim, devido às dificuldades de coordenação entre os agentes, mudanças pouco significativas fariam com que, já que desconhecendo o novo equilíbrio que poderia ser

³ Greif (2004) chega a afirmar que “just as market prices aggregate the economic agents’ private information, game theory reveals similar relationships between institutionalized rules of behavior and each individual’s private information” (p. 638)

selecionado dentre o conjunto de instituições possíveis, para evitar o risco de escolha equivocada, os agentes prefeririam se manter seguindo as regras anteriores.

2.3 NOVO INSTITUCIONALISMO NA SOCIOLOGIA ECONÔMICA

A sociologia econômica, como exposto por Smelser e Swedberg (2005) em sua introdução à esta abordagem, tem origem já com os fundadores da sociologia, no século XX (notadamente Marx, Weber e Durkheim). A criação dessa disciplina sociológica, segundo os autores, passa pela compreensão de que, ao contrário do que era - e em certa medida ainda é - postulado pela teoria econômica dominante de que o âmbito das relações econômicas não pode ser considerado descolado dos demais âmbitos que constroem a vida social dos atores, que são inseridos socialmente. Os principais objetos dessa tradição, segundo os autores são dessa forma

(1) the sociological analysis of economic process; (2) the analysis of the connections and interactions between the economy and the rest of society; and (3) the study of changes in the institutional and cultural parameters that constitute the economy's societal context. (SMELSER; SWEDBERG, 2005, p. 6).

Destes, a linha de maior interesse para nosso trabalho é justamente a que enfatiza as mudanças institucionais e nos parâmetros culturais.

Ainda segundo Smelser e Swedberg (2005), o interesse no estudo da economia a partir dos instrumentais sociológicos se deve, principalmente, ao artigo de Granovetter de 1985, intitulado “*Economic action and social structure: The problem of embeddedness*”, no qual ele postula que “economic actions are embedded in concrete, ongoing systems of social relations” (SMELSER; SWEDBERG, 2005, p. 15).

Na sua proposição de um arcabouço de análise das instituições econômicas como construções sociais, Granovetter (1992) afirma que sua construção tem como base três pressupostos sociológicos clássicos, quais sejam

(1) the pursuit of economic goals is normally accompanied by that of such non-economic ones as sociability, approval, status and power; (2) economic action (like all action) is socially situated, and cannot be explained by individuals motives alone; it is embedded in ongoing networks of personal relations rather than carried out by atomized actors [...]; (3) economic institutions (like all

institutions) do not arise automatically in some form made inevitable by external circumstances, but are 'socially constructed. (GRANOVETTER, 1992, p. 4).

Simultaneamente, seria necessário que se escapasse das interpretações opostas, mas ambas simplificadoras, culturalistas ou funcionalistas (2017). Não se poderia recair nem numa análise na qual normas, regras e hábitos são seguidos automaticamente, nem em uma análise dos indivíduos atomizados agindo apenas pelo seu auto interesse. A solução para tal problema, proposta pelo autor, seria a da compreensão das instituições econômicas numa problemática de ação coletiva.

As instituições econômicas, ainda segundo Granovetter (1992), teriam construídas por indivíduos cujas ações seriam incentivadas ou restringidas pelas estruturas sociais e os recursos disponíveis nas redes nas quais eles se inserem. Contudo, pelos exemplos demonstrados pelo autor na sua elaboração, existe uma dependência nas características específicas dos atores considerados centrais e dos contextos em que eles agem, resultando em uma análise da trajetória idiossincrática específica em um exercício de descrição histórica.

Em uma obra mais recente, Granovetter (2017) apresenta a classificação da análise econômica em três níveis distintos. O primeiro seria o nível micro, da ação econômica individual. O segundo, o nível meso, dos resultados econômicos, sendo compreendidos como resultado dos comportamentos regulares observados nas ações individuais. O terceiro nível, macro, por fim, corresponderia ao das instituições.

O autor estabelece uma série de relações entre as normas, instituições e redes. As normas - as ideias compartilhadas sobre comportamentos ideais em determinadas situações - e as redes interagem no sentido de que quanto mais densa for a rede mais efetivas aquelas serão e mais fácil seria de se evitar desvios. Ademais, é enfatizada a importância daquilo que Granovetter chama de "*weak ties*", uma vez que novas informações alcançariam os indivíduos por meio de outros com os quais se têm ligações mais fracas, posto que as relações mais próximas tendem a ter acesso aos mesmos círculos. Assim, as características das redes seriam importantes determinantes do grau de *embeddedness* e, conseqüentemente, das informações e opções de ação disponíveis.

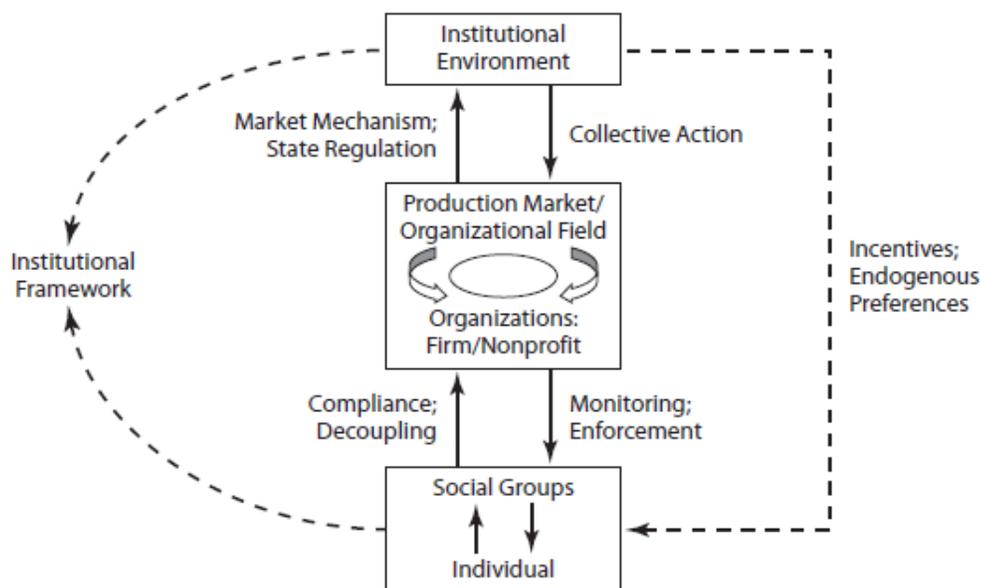
Surge, na análise de um modelo de mudança institucional, o problema de determinação de qual caminho de ação institucionalmente prescrito será adotado pelo agente, uma vez que há uma sobreposição de redes e das possibilidades cultural e historicamente viáveis de escolha. O indivíduo se coloca em uma série sobreposta de papéis, sem ser possível estabelecer qual deles prevalecerá. Haveria de se considerar, ainda, o processo de formação histórica das próprias realidades culturais e ideológicas de uma sociedade ou grupo. A determinação do aspecto dominante acaba, como nos exemplos expostos em Granovetter (2017), podendo ser avaliado após a realização da transição - de forma que a análise não se pretende culturalista mas depende de características nesse sentido para justificar as trajetórias institucionais observadas.

Victor Nee (2005) busca apresentar as abordagens do novo institucionalismo na Economia e na Sociologia. Ele tem o objetivo, nas suas próprias palavras, de

[...] integrate a focus on social relations and institutions into a modern sociological approach to the study of economic behavior by highlighting the mechanisms that regulate the manner in which formal elements of institutional structures in combination with informal social organization of networks and norms facilitate, motivate, and govern economic action. (NEE, 2005, p. 49).

Precisa ser enfatizado, nessa abordagem, segundo o autor, que as relações interpessoais têm papel central na determinação das relações tanto nos mercados quanto nas firmas, tendo em vista que tais relações também implicam custos. A diferença entre a abordagem da *embeddedness* e da teoria dos custos de transação, aqui, difeririam na ênfase nos aspectos formais desta e nos aspectos informais daquela em relação aos elementos que atuariam sobre a questão da confiança em uma sociedade. As relações entre os componentes das relações entre as variáveis determinantes são demonstradas na figura 2.

Figura 2 – Relações entre as variáveis determinantes



Fonte: Nee (2005, p. 56).

Na sua caracterização comparativa entre os novos institucionalismos, Nee (2005, p.63) apresenta o que considera os elementos definidores da abordagem do Novo Institucionalismo da Sociologia Econômica. Primeiramente, a concepção comportamental compartilhada pelos teóricos desse campo seria a racionalidade *context bound*, com os atores motivados pelos seus interesses, formados pelas crenças compartilhadas, normas e relações em redes. As instituições seriam compreendidas como um sistema interrelacionado de elementos institucionais, formais ou informais, que facilitam, motivam e dirigindo a ação social e econômica. Se inserem, também, as arenas construídas socialmente nas quais os atores identificam e buscam seus interesses. Os atores seriam as organizações, com os indivíduos articulando seus interesses dentro dessas organizações ou das redes.

Em relação aos mecanismos de ação de nível macro, o autor enfatiza a regulação estatal, os mecanismos de mercado e os instrumentos de ação coletiva. Por sua vez, em relação aos mecanismos micro, como expresso na definição dos atores nessa visão, o autor apresenta a ação baseada nos interesses, operando no interior das organizações e redes. Nas palavras do autor

[...] new institutional economic sociologists often focus on individual-level actors, whether entrepreneurs or employees. Agency and the pursuit of interests are facilitated, motivated, and governed by social relations, shared beliefs, norms, and institutions. (NEE, 2005, p. 64).

A questão da legitimidade seria responsável, em parte, pela explicação da difusão dos comportamentos no interior das organizações, ao mesmo tempo em que a sobreposição dos atores entre as organizações e redes permitiria que houvesse desvio do comportamento esperado num contexto onde prevalece o isomorfismo. A ação seria orientada, então, por “mimicking, conformity, and decoupling” (NEE, 2005, p. 65).

Dobbin (2005) afirma que, na abordagem sociológica em geral e na sociologia econômica por extensão, há a percepção de que grande parcela dos fenômenos de natureza econômica podem ser unicamente explicados pela sociedade, isto é, pelo contexto no qual se inserem. O poder explicativo desses fenômenos estaria, não obstante, nas duas abordagens: comparativa ou histórica - nas palavras dele, “social context shapes economic behavior—that modern rational behavior is learned, not innate” (DOBBIN, 2005, p. 26). Tais abordagens, na sociologia econômica, apontariam para a própria sociedade como resposta para as trajetórias institucionais, em um desenvolvimento histórico e baseado no acaso. São, não obstante, narrativas nas quais se buscam os determinantes das diferenças entre os objetos analisados ou a forma como se construiu uma realidade específica, não uma tentativa de construção de um modelo de mudança institucional.

Para o autor, não obstante, existem três vertentes, que entendem diferentes variáveis como determinantes. A primeira seria de tradição marxista, com ênfase no poder. A segunda, de tradição weberiana, sublinha as instituições. A terceira, e última, de tradição durkheimiana realça as redes sociais. A vertente com ênfase nas instituições ressalta o papel das convenções e os significados que os indivíduos dão a elas na ação econômica, ao passo que, nas redes, é frisado o papel das redes fornecendo modelos de comportamento para seus membros e agindo no sentido de constranger sua aplicação. Dobbin (2005) apresenta, portanto, uma descrição dessas tendências. Uma possibilidade, deste modo, seria a mudança institucional ter origem nas disputas internas de poder geradas pelo conflito decorrente da distribuição dos recursos em uma sociedade entre os grupos que a formam (p. 29).

Outra possibilidade para compreender tal processo partiria da compreensão dos significados das ações para os atores, uma vez que se entende os costumes como sustentados pelas crenças que os justificam, sendo a forma como estes costumes se modificam de central importância. Os diferentes campos institucionais de uma mesma sociedade se integrariam e se interviriam um nos outros (DOBBIN, 2005 p.33). A interação entre os diferentes elementos, sociais, políticos, religiosos, entre outros, são elementos elucidativos necessários para a composição dos outros. Nesse sentido, por exemplo, a forma de organização do Estado influenciaria a estrutura dos mercados que se formariam em determinado país, ou o modelo de relação social familiar seria determinante na forma que os grupos industriais tomariam.

Em relação à mudança nas instituições econômicas nacionais, especificamente, Dobbin (2005) cita os trabalhos de Gao (1997) e Campbell, Hollingsworth e Lindberg (1991), enfatizando que “economic institutions follow logics that are meaningful to the participants who enact them; and economic institutions are shaped by surrounding institutions, particularly political institutions” (DOBBIN, 2005, p. 37). O autor cita Gao (1997) para exemplificar, em referência à industrialização no Japão, como o pensamento econômico influenciou a trajetória de desenvolvimento industrial japonesa. Faz referência, também, a Campbell, Hollingsworth e Lindberg (1991) para demonstrar como choques institucionais em outras instituições, pela interdependência entre elas, afetou a estrutura de governança nas indústrias americanas.

Dobbin (2005) também faz referência a outra obra sua de 1994, para demonstrar como a forma de governo foi determinante como modelo para estabelecer a forma de organização da infraestrutura e propriedade das estradas de ferro nos Estados Unidos, França e Inglaterra, uma vez que a organização do Estado formava a concepção vigente de ordem social. Nesse mesmo sentido, é citado Carruthers (1996) buscando descrever a importância dos elementos políticos no desenvolvimento do mercado de ações em Londres. Ele aponta que, ao contrário do que pode ser considerada a compreensão comum, a determinação não é unidirecional no sentido de as condições econômicas determinarem o comportamento político. O autor afirma que, simultaneamente, as posições políticas influenciam as relações de natureza econômica. Um desses elementos seria a ação dentro de linhas partidárias, ao

encontro do advogado pela ideia de redes. A explicação do fenômeno pretendida, contudo, depende aqui também da explicitação do contexto político específico do período de criação do mercado de ações londrino, na forma de uma exposição histórica.

Ainda, a visão das redes e dos papéis sociais entende que são essas variáveis que determinam o comportamento, de forma que as regras referentes a esses papéis seriam determinantes do comportamento econômico (p. 40). Assim, o comportamento corriqueiro seria baseado em tradição, não necessariamente em ideias racionais. São citados como estudos exemplificadores nessa abordagem os que demonstram o papel de grupos, como as elites ou a burocracia como desempenhando funções de acordo com sua percepção de grupo e dessa forma afetando os processos de desenvolvimento, como em Cardoso e Faletto (1979) e Evans (1995).

3 CONCEPÇÕES ENDÓGENAS DE MUDANÇA INSTITUCIONAL

Este capítulo apresenta as teorias endógenas da mudança institucional, em oposição às constantes no capítulo anterior, por manifestarem a importância dos indivíduos como dotados de agência e determinantes também do ambiente institucional, não apenas como determinados por ele. Adicionamos aos grupos de autores apresentados por Hall e Taylor (1996) e Nee (2005) as abordagens heterodoxas na Economia, tendo em vista que nas suas exposições esses autores fazem referência apenas à Nova Economia Institucional.

3.1 NOVO INSTITUCIONALISMO DA ANÁLISE ORGANIZACIONAL

Smelser e Swedberg (2005) afirmam que o novo institucionalismo da análise organizacional está centrado nos aspectos culturais e cognitivos das organizações. Powell e DiMaggio (1991) apontam que o foco do novo institucionalismo na análise organizacional está nas estruturas. Da mesma forma, Nee (2005) coloca que os atores, nessa abordagem, são entendidos como os profissionais que atuam no interior das organizações, com pressuposto comportamental de que as ações são não racionais, enfatizando o elemento cultural na formação dos ambientes institucionais organizacionais e processos no nível da indústria, nacional e internacional. Simultaneamente, as instituições são compreendidas como as rotinas e mitos racionalizados, assim como a conformidade responsável pela legitimação, no sentido de que

[...] actors driven by concern for legitimacy in their relationship to particular organizational fields and to the broader institutional environment. Rules, scripts, myths, stories, and menus provide the rationalized guidelines for strategic and practical action. (NEE, 2005, p. 64).

Ainda, os mecanismos micro de ação seriam justamente a ação dos atores voltado à imitação, conformidade e dissociação. Os mecanismos macro, ao seu turno, seriam a regulação estatal e o isomorfismo normativo.

Meyer e Rowan (1991), ademais, entendem que nas sociedades modernas as estruturas das organizações surgem em contextos altamente institucionalizados, de forma que “organizations are driven to incorporate the practices and procedures defined by prevailing rationalized concepts of organizational work and institutionalized in society” (p. 41). As realidades de muitas organizações seriam, devido à conformidade com o ambiente institucional, muitas vezes diversa da que seria exigida pelas suas atividades desempenhadas. Instituições, aqui, adquirem o sentido de obrigações normativas que atuam na vida social como fatos a serem considerados pelos atores. O próprio julgamento do que seria o comportamento racional passa, assim, pelos mitos institucionalizados.

As organizações, além de precisarem se adaptar aos seus contextos institucionais, segundo Meyer e Rowan (1991), também agem no sentido de moldar essa estrutura. As formas pelas quais esse objetivo pode ser alcançado são duas: organizações importantes podem compelir outras nas suas redes a se adaptarem ou podem construir seus objetivos e procedimentos como regras institucionalizadas (p. 49). É central, para os autores, a importância da legitimação das organizações em diversas instâncias, desde os consumidores e associações até o Estado, de forma que mesmo seus meios de acesso a recursos ou capacidade de sobrevivência seriam aumentados por essa legitimação.

Similarmente, Fligstein (1991) postula que as organizações atuam em três esferas institucionais: a estratégia e estruturas existentes da organização, o conjunto de organizações que formam o campo organizacional e o Estado (p. 312), sendo nessas esferas que são criadas as regras e são realizadas as ações. As relações com as demais organizações de determinado campo institucional se dão através das redes formadas, por meio desde relações formais até laços de amizade, por meio da dependência, tanto em termos de recursos materiais quanto por relações sociais. Não obstante, a probabilidade de mudança no âmbito da organização é tão menor quanto mais estável for o campo organizacional no qual ela se insere.

No tocante à relação com o Estado, ele próprio,

[...] is a set of formal organizations that interact in much the same way as other organizations. One can distinguish between actions of the state and actions of

other organizations in an organizational field because the state can actually set the rules of the game for any given organizational field, even though it is not a direct participant in the field. (FLIGSTEIN, 1991, p. 314).

O Estado pode, dessa forma, alterar o ambiente de forma mais duradoura e regularmente do que as demais organizações, de forma que é um importante veículo tanto de estabilidade quanto de mudança.

Ademais, o autor enfatiza a centralidade do conceito de campo organizacional por permitir estabelecer duas formas pelas quais as organizações podem direcionar as ações nesse campo - através do uso do seu tamanho relativo que concede poder para determinar essas ações ou através do benefício adquirido pelos membros pelo estabelecimento de regras estáveis, de forma que o poder se torna importante nesse processo, no sentido de que as organizações atuam para mantê-lo, assim como manter seu acesso a recursos.

Quanto aos atores, define-se que suas ações são restringidas ao mesmo tempo que se permite espaço para inovações através das organizações, campos organizacionais e Estado. Portanto

[...] in order to these conditions to operate, a model of actors in organizations is necessary because they must interpret their environment, both internal and external to the organization, and have power to act to sustain or alter their organization. Actors create a view of the world in order to simplify it. Most often, that view will be framed in terms of interests; hence, their interpretation of any new situation will be framed in these terms. Those interests will generally reflect their positions in a social structure as well as their ability to articulate a coherent view of the world based on that position. (FLIGSTEIN, 1991, p. 315).

Assim, o autor se posiciona tanto contra a interpretação das racionalidade ou racionalidade limitada, uma vez que para ele a informação não é neutra e precisa ser formada interpretação do mundo, que perpassa tanto a percepção da existência dos problemas quanto das possíveis soluções. Para que atores atuem para implementar uma mudança é necessário que a necessidade de mudança seja percebida. Mudanças são mais prováveis, portanto, segundo Fligstein (1991), quando um campo organizacional está em formação ou quando algum choque ocorre, de forma a ocorrer uma crise - ou se perceber que uma está ocorrendo.

Powell e DiMaggio (2005), por sua vez, argumentam que as razões para a burocratização nas sociedades modernas são não mais derivadas pela competição ou busca por eficiência, mas pelo movimento das organizações no sentido de se tornarem mais similares. Ademais, os autores apontam a centralidade do Estado e das categorias profissionais nesse processo. Seu objetivo é, portanto, entender as razões pelas quais há tanta homogeneidade entre as organizações, em oposição à investigação das origens das diferenças observadas, de forma que se observaria isomorfismo nas organizações na medida em que o campo organizacional se estabelece.

Campo organizacional, aqui, é definido por

[...] organizações que, em conjunto, constituem uma área reconhecida da vida institucional: fornecedores-chave, consumidores de recursos e produtos, agências regulatórias e outras organizações que produzam serviços e produtos similares. (POWELL; DIMAGGIO, 2005, p. 76).

O objetivo com tal conceituação seria, dessa forma, incluir todos os atores relevantes na análise, sem limitação *a priori* de quais seriam estes, sendo definidos institucionalmente.

O isomorfismo - “processo de restrição que força uma unidade em uma população a se assemelhar a outras unidades que enfrentam o mesmo conjunto de condições ambientais” (POWELL; DIMAGGIO, 2005, p. 76) - pode ser de duas espécies: competitivo ou institucional. O primeiro deles se daria em um contexto de livre competição. A ênfase dos autores se dá, contudo, no segundo tipo, ao entender que a competição se dá em termos econômicos, mas além deles também em termos políticos e de legitimação e adequação social. Tal tipo de isomorfismo poderia, ademais, ser classificado em três subtipos.

O isomorfismo coercitivo derivaria de “pressões formais quanto de pressões informais exercidas sobre as organizações por outras organizações das quais elas dependem, e pelas expectativas culturais da sociedade em que as organizações atuam” (POWELL; DIMAGGIO, 2005, p. 77). Podem ter origem, assim, desde ordens governamentais diretas no que tange instrumentos regulatórios e legais, assim como

pela incorporação de organizações por outras organizações ou formas menos diretas de influência.

A segunda forma de isomorfismo institucional se daria por meio do mimetismo, num processo no qual, frente a incertezas, organizações tomariam outras, percebidas como bem sucedidas, como modelo. As formas que o processo de imitação pode tomar, também, são

[...] difundidos involuntariamente, indiretamente por meio da transferência ou rotatividade de funcionários, ou explicitamente por organizações como firmas de consultoria ou associações de comércio de indústrias. Até mesmo as inovações podem ser creditadas ao fato de se possuir outras organizações como modelo (POWELL; DIMAGGIO, 2005, p. 78).

Outra fonte importante para o processo de isomorfismo mimético, ainda, seria a busca por legitimidade ao reproduzir modelos adotados por organizações estabelecidas.

A última forma de isomorfismo institucional apresentado pelos autores seria decorrente da pressão normativa, relacionada especialmente à profissionalização, entendida como “luta coletiva de membros de uma profissão para definir as condições e os métodos de seu trabalho [...] e para estabelecer uma base cognitiva e legitimação para a autonomia de sua profissão” (POWELL; DIMAGGIO, 2005, p. 79), estando os grupos profissionais podendo ser afetados pelos processos de isomorfismo da mesma forma que as organizações. Em relação à profissionalização, há mecanismos que são centrais para o isomorfismo, um deles relacionado à educação formal, outro ao desenvolvimento de redes profissionais que vão além das organizações e difundem modelos organizacionais, e ainda ligado aos métodos de seleção de pessoal.

Posteriormente, os autores formulam uma série de hipóteses relativas à previsão da mudança isomórfica, tanto no âmbito da organização como no do campo organizacional. Em relação ao primeiro tipo, Powell e DiMaggio (2005) afirmam que quanto mais dependente uma organização em relação a outra, quanto mais centralizado for o fornecimento de recursos, maior probabilidade de uma organização ser coercitiva ou mimeticamente influenciada. Ainda, quanto mais incerta a relação entre meios e fins ou quanto mais ambíguas suas metas, maior a probabilidade de uma organização se moldar como organizações consideradas de sucesso. Também, quanto

maior a confiança em títulos acadêmicos nos processos de seleção e maior a participação de profissionais em associações, maior a probabilidade de a organização se tornar semelhante às demais (p. 82-83).

Por fim, os autores apresentam que, no nível do campo organizacional, quanto maior a dependência desse campo em relação a uma fonte de recursos ou maior interação com agências governamentais, maior será o isomorfismo no campo. Quanto menores as possibilidades viáveis de modelos organizacionais, também será maior o isomorfismo. Quanto mais incertas as tecnologias, ambíguas as metas, maior o grau de profissionalização ou estruturação do campo, maior o grau de mudança isomórfica (p. 83-84).

Brint e Karabel (1991), por outro lado, se posicionam criticamente em relação a aspectos das proposições do novo institucionalismo da análise organizacional, apontando a ênfase dos teóricos anteriormente citados na identificação e o funcionamento de diferentes formas organizacionais, mas dando pouca atenção às razões dessas formas serem selecionadas em preterimento de outras, além das razões pelas quais certas formas organizacionais mudam, com o tempo, em determinadas direções. Nessa abordagem, os autores distinguem entre a sociologia das formas institucionais e a sociologia da mudança institucional, que deveriam ser unidas para formar uma sociologia completa das instituições.

Para essa construção eles partem, principalmente, da tradição sociológica do conflito concebendo que organizações possuem seus interesses próprios. É ressaltado, portanto, o papel da interação das organizações com o ambiente no prosseguimento desses interesses. Não só se perguntam como os dirigentes ou profissionais detêm poder para, até certa medida, determinar tais interesses, mas também afirmam ser necessário analisar fatores externos às organizações, em determinado período histórico.

Assim, na construção de seu *framework*, Brint e Karabel (1991) apontam que “is necessary to distinguish between the genesis of a sense of institutional interest among the organizational leaders and the actual realization of the organizational forms and programs suggested by that interest” (p. 345). Seria importante relacionar o comportamento organizacional com os contextos mais amplos da economia e política.

No tocante ao surgimento de novos interesses organizacionais, os autores afirmam que eles podem ter origem legal ou por meio de mecanismos de mercado, ou ainda se desenvolver de forma gradual. Seriam, nessa situação, desenvolvidos em contextos estruturais e espaciais. Um dos elementos centrais na determinação desse desenvolvimento seriam as estruturas de poder e as restrições a ele, no sentido de que tais relações se dão no interior de campos de poder na estrutura social. Um exemplo citado seria o poder estrutural, no qual a ação, sem necessidade de intervenção direta, por si só influencia as ações de outras instituições. Outro elemento seria os campos de oportunidade, que incluiriam os mercados possíveis e o nível de competição nesses espaços, de forma que as organizações se adaptariam a eles - de forma que a própria sobrevivência das organizações dependeria da sua capacidade de adequação ao ambiente. Tal capacidade estaria não obstante, relacionada também aos ativos e vantagens comparativas das organizações, influências ideológicas dos líderes, como fatores internos às organizações.

Por fim, em relação à realização dos interesses organizacionais, Brint e Karabel (1991) determinam uma série de fatores com influência nesse processo. Dentre eles estão as forças de mercado, contudo a abordagem não toma apenas como base a ideia de escolha do consumidor, posto que

[...] while markets create pressure on the choice of individuals, administrators and their allies have some independent scope as well, and they may, in addition, be able to supply the most influential interpretation of the implications of market changes. (p. 352).

Também é considerada central, assim, a própria capacidade gerencial dos administradores, dependente dos recursos, técnicas e experiência cumulativa. Como fatores secundários nesse processo, os autores também citam quatro outros: "(1) status group conflict, (2) national rallying events, (3) demographic changes, and (4) the entrance of new competitors" (BRINT; KARABEL, 1991, p. 353-354).

3.2 INSTITUCIONALISMOS HETERODOXOS NA ECONOMIA

A perspectiva evolucionária, seguindo Geoffrey Hodgson, é uma retomada da forma de pensar dos economistas institucionalistas originais estadunidenses, notadamente Veblen, Commons e Mitchell⁴. O autor parte, portanto, da recuperação da ideia da agência humana baseada no hábito, na qual tanto hábitos quanto regras são vistas como essenciais na compreensão da ação humana (HODGSON, 1998). Ainda, hábitos podem ser compreendidos como a base da ação humana e das crenças, funcionando como uma propensão não-deliberativa e automática para adotar padrões de comportamento já adotados anteriormente (p.178). Dessa maneira, a partir da relação proposta entre economia e biologia darwiniana, a

[...] institutionalist approach moves from general ideas concerning human agency, institutions, and the evolutionary nature of economic processes to specific ideas and theories, related to specific economic institutions or types of economy. (HODGSON, 1998, p.168).

Os hábitos dos indivíduos atuam tanto no sentido de consolidar as instituições como são por elas consolidados, de forma que esse círculo fornece às instituições seu caráter estável. As instituições, ao seu turno, fornecem aos indivíduos uma estrutura cognitiva para interpretação da realidade e dos hábitos intelectuais e rotinas (p. 171). Hodgson (1998) afirma também, por tal razão, que se justifica a escolha das instituições como unidade básica de análise, e que para tanto o foco se dá nas características específicas de instituições específicas, ao invés de na construção de “a general and ahistorical model of the individual agent” (HODGSON, 1998, p. 172). As instituições, na construção de Hodgson (2003), “enable ordered thought, expectation and action, by imposing form and consistency on human activities” (p. 7).

O processo de mudança institucional, para o autor, se daria em modelo evolucionário, tendo em vista que tal compreensão permite simultaneamente as bases explicativas para a mudança e para a continuidade. Assim, os hábitos e rotinas sofreriam mutações, ou se adaptariam, de acordo com as tentativas de melhorias por

⁴ Há uma série de autores institucionalistas, principalmente nos Estados Unidos, sobre os quais Rutherford (2011) escreve em “*The institutionalist movement in american economics, 1918-1947: science and social control*”.

parte dos agentes, e, simultaneamente, essas modificações seriam selecionadas, de forma que algumas delas seriam mantidas e imitadas enquanto outras cairiam em desuso (p. 175). O indivíduo é, portanto, criador e criatura de suas circunstâncias.

É central, também, o conceito de *downward causation*, no qual se compreende que fenômenos de níveis ontológicos inferiores influenciam fenômenos de níveis superiores. As causas emergentes nos níveis superiores seriam possíveis, assim, em razão de processos causais em níveis inferiores, de forma que é necessário

[...] explain particular human behaviour in terms of causal processes operating at the individual level, such as individual aspirations, dispositions or constraints. Higher-level factors enter in the more general explanation of the system-wide processes giving rise to those aspirations, dispositions or constraints. (HODGSON, 2003, p. 9).

Há, portanto, a ocorrência de *reconstitutive downward causation*, pela importância dos processos reconstitutivos nos quais os hábitos são criados e alterados. Por meio dessa criação ou alteração dos hábitos as próprias preferências seriam modificadas. Para se ter uma boa compreensão dos mecanismos de *reconstitutive downward causation* é preciso ter uma descrição de como as instituições dão origem a hábitos novos ou modificados, posto que

[...] institutions are social structures with the capacity for reconstitutive downward causation, acting upon ingrained habits of thought and action. Powers and constraints associated with institutional structures can encourage changes in thought and behaviour. In turn, upon these repeated acts, new habits of thought and behaviour emerge. It is not simply the individual behaviour that has been changed: there are also changes in habitual dispositions. In turn, these are associated with changed individual understandings, purposes and preference. (HODGSON, 2003, p. 12).

Ademais, o processo de seleção evolucionária proposto atuaria sobre os níveis sociais e culturais, como o processo de seleção natural atuaria sobre os instintos, com os hábitos se replicando indiretamente (HODGSON, 2003, p. 18).

Outra importante vertente evolucionária tem inspiração no pensamento de Schumpeter, que, apesar de inicialmente preocupado com o tema do progresso tecnológico, se debruça também sobre as instituições. Um dos autores alinhados a essa corrente, cujas ideias exporemos, é Richard Nelson. Ele parte do conceito de

rotinas, usado comumente no campo da economia evolucionária, e o estende à economia institucional, de forma que ele

[...] fits very well with the conceptualization of many institutional economists, if the concept is turned to characterize standardized patterns of human transaction and interaction more generally. Indeed, if one defines institutions as widely employed “social” technologies” [...] it is easy to take institutions on board as a component of an evolutionary theory of economic growth. (NELSON, 2002, p. 21).

Uma rotina envolveria, aqui, uma coleção de procedimentos que tornaria possível um resultado previsível e especificável. Através delas, as escolhas seriam possíveis dentro de um intervalo de alternativas, canalizando as escolhas. Ainda, as rotinas seriam de uso difundido – mesmo demonstrando certo caráter idiossincrático - entre os usuários especializados, uma vez que o desenvolvimento das rotinas dependeria, em grande medida, das contribuições cumulativas de uma série de agentes, muitas vezes perpassando gerações. São, assim, amplamente usadas pois são eficazes, ao mesmo tempo em que se tornam eficazes por serem amplamente utilizadas. As rotinas têm seu uso abrangente, ademais, devido ao pertencimento de rotinas específicas em um conjunto mais amplo de rotinas.

Na sua formulação, Nelson (2002) estabelece a centralidade da relação entre tecnologias físicas e tecnologias sociais ou instituições. Novas instituições seriam necessárias, nesse sentido, na medida em que novos modos de interação, novos modos de organização do trabalho, novos mercados, novas leis e novas formas de ação coletiva são requeridos pelo uso de novas tecnologias. Simultaneamente, “the institutional structure at any time has a profound effect on, and reflects, the technologies that are in use, and which are being developed” (NELSON, 2002, p. 16). O próprio resultado econômico em determinada sociedade dependeria da distribuição das rotinas, no sentido de difusão de rotinas superiores em detrimento de rotinas de pior desempenho. As tecnologias sociais, para Nelson e Sampat (2001) são instituições quando se tornam instituições quando são essas tecnologias são consideradas, por um grupo social, padrão em determinado contexto.

As tecnologias sociais poderiam incorporar, não obstante, as classificações de instituições como regra do jogo ou como modos de governança, adotados pela Nova

Economia Institucional, assim como os mecanismos de solução de problemas de escolha e ação coletivas, posto que se percebem instituições como “not so much as ‘constraints’ on behaviour, as do some analysts, but rather as defining effective ways to get things done when human cooperation is needed” (NELSON, 2002, p. 14). O mercado, ele próprio, seria uma tecnologia social, definido também por outras tecnologias sociais.

A evolução das tecnologias físicas e sociais seria, portanto, um processo coevolutivo, que determinaria o desenvolvimento econômico. O papel central ainda seria das tecnologias físicas, cabendo a importância das tecnologias sociais por sua função de viabilizar a implementação de tecnologias físicas. É importante especificar, portanto, a forma pela qual as tecnologias sociais se institucionalizam, posto que

[...] particular social technologies become institutionalized through different mechanisms and are sustained through different structures. However, once they become institutionalized, they become attractive ways to get things done. Indeed, we would argue that this is largely why they become and remain the standard way to do something. (NELSON; SAMPAT, 2001, p. 41).

As instituições - como tecnologias sociais amplamente utilizadas - diferem entre si através da forma pela qual elas são sustentadas socialmente, seja por normas ou valores compartilhados.

A inovação, por outro lado, seria justamente o rompimento dessas formas generalizadas, da superação das rotinas. A inovação, contudo, se apresenta como arriscada justamente por diferir da forma costumeira - e reconhecida como adequada - de se desempenhar uma função ou atingir um objetivo. Nesse sentido

[...] new “institutions”, new customary social technologies, come into the picture as changes in the modes of human interaction that are called for as circumstances change, and in particular, as new technologies are brought into economic use. (NELSON; SAMPAT, 2001, p. 48).

As mudanças se dariam, assim, pela necessidade e utilidade das novas formas das tecnologias sociais.

Outra abordagem heterodoxa em relação ao processo de mudança institucional na economia é a baseado no Estado desenvolvimentista, como postulada por Chang e

Evans (2005). Primeiramente, instituições são definidas como padrões sistemáticos de expectativas compartilhadas, suposições presumidas, normas aceitas e rotinas de interação com fortes efeitos na formação das motivações e conjuntos de comportamento de atores sociais interconectados (p. 1). Os autores propõem se afastar, também, da compreensão de instituições como restrições, a substituindo por uma percepção de instituições como instrumentos que possibilitam o alcance de metas que necessitam de coordenação, além de elementos constitutivos dos interesses e visões de mundo dos agentes. Considerando a

[...] simultaneous emphasis on the constitutive role of institutions and on a culturalist perspective on institutional formation suggests a perspective in which institutions and economic actors are mutually constitutive. (CHANG; EVANS, 2005, p. 2)

é necessário que se defina as formas pelas quais as instituições engendram tensões e contradições por meio de suas criações e reproduções, e como estas são afetadas por choques externos, de forma a se permitir a superação do desafio de compreender a mudança institucional.

Chang e Evans (2005) propõe a divisão das visões referentes ao processo de mudança institucional em três grupos diferentes em função do entendimento que estes têm das instituições. A primeira dessas visões é a da Nova Economia Institucional, que percebe as instituições como restrições. Para tais autores, elas representam algo não natural, uma vez que o mercado sem regulações representaria a ordem natural. As instituições seriam assim mecanismos utilizados quando essa ordem falha.

A segunda perspectiva, ao seu turno, perceberia as instituições não só como restrições, mas também como viabilizadoras. Os autores afirmam que frequentemente em situações que

[...] involve a collective action problem, these constraints are “general” constraints that apply to everyone. In these cases, we are putting constraints on everyone’s behaviour so that we can collectively do more things, although even in such cases the distribution of constraints and the benefits from them may differ across different groups. However, in other cases, enabling of some people means constraining others. (CHANG; EVANS, 2005, p. 4).

Por fim, a terceira visão adiciona, ainda, a essas outras duas características o elemento constitutivo das instituições. Ela parte da ideia de que as instituições têm um elemento simbólico, que impõe valores e concepções da realidade. Essa é a linha interpretativa que Chang e Evans (2005) buscam desenvolver.

Dessa forma, a própria justificativa para a existência das instituições, para eles, parte da aceitação de que os atores acreditam - mesmo que em diferentes níveis entre diferentes indivíduos - nos valores que dão sustentação às instituições e que há conformidade, como regra, com as regras definidas por tais valores sem que haja necessidade constante de monitoramento (CHANG; EVANS, 2005, p.5). Não obstante, não se pode permitir que essa interpretação determinista, na qual a ação individual é apenas reprodução das regras institucionais.

Especificamente em relação à formação e mudança institucional, Chang e Evans (2005) afirmam que as noções de inércia e *path dependence* são o ponto de partida, sem que isso minimize a importância do estudo das mudanças. As instituições seriam construídas sobre instituições existentes anteriormente. Os autores dividem as abordagens em relação a tal tema em dois grupos distintos.

A primeira - e mais rudimentar - abordagem seria a *efficiency-driven*. Na sua versão mais básica, as instituições surgem quando ocorrem falhas nos mecanismos de mercado e os agentes racionais-maximizadores utilizam das instituições para dispor dos ganhos derivados do aumento da eficiência, de forma que as instituições elas mesmas seriam eficientes. Chang e Evans (2005) argumentam, contudo, que tal visão é teórica e empiricamente inadequada. A própria justificativa de alguns dos proponentes de que as instituições são eficientes por serem selecionadas evolucionariamente não se sustenta, pois não se poderia garantir o sentido da seleção em direção à eficiência. Uma versão considerada mais sofisticada dessa mesma abordagem pelos autores é a que considera que as mudanças institucionais não são, mesmo no longo prazo, aumentadoras de eficiência, uma vez que se considera que em sua transformação há *path dependency*.

Dessa forma, “certain institutions (say, technological regimes) may be chosen over others, not because of their inherent efficiency but because of certain irreversible ‘events’ in history” (p. 7). Essa versão ainda seria, para os autores, excessivamente

economicista, ao considerar que o motor da mudança institucional seriam fatores tecnológicos, com os indivíduos agindo a partir de cálculos racionais. Portanto,

[...] there is no room for human agency in the sense that what people believe (instead of what they “should” believe, given the technological imperatives) does not make a difference to the process of institutional change. (CHANG; EVANS, 2005, p. 7).

Para escapar desse problema, se adicionaria, ainda, uma perspectiva culturalista à abordagem de eficiência, considerando que as visões de mundo dos agentes seriam significativas. As instituições fariam, então, com que a realidade se tornasse compreensível para eles ao restringir as possibilidades de ação. Ademais,

[...] given the adherence to a certain worldview by the actors, they may prefer a certain institution because it happens to fit their worldview (or “moral values”), even when it is not necessarily efficiency-enhancing from an “objective” point of view. (CHANG; EVANS, 2005, p. 7).

Apesar disso, Chang e Evans (2005) apontam que tal abordagem ainda é baseada na eficiência, mesmo que com a inclusão de elementos culturalistas, que apenas fazem com que as preferências se tornem subjetivas ao invés de objetivas.

A outra abordagem, de acordo com os autores, seria a *interest-based*. Na sua versão mais simples, tal interpretação entenderia a mudança institucional como derivada do interesse de grupos organizados politicamente com a intenção de implementar mudanças no sentido de atender seus interesses. Os interesses, portanto, não seriam socialmente construídos, mas sim dados exogenamente pelo pertencimento ao grupo, de forma que não existiriam limitações internas aos processos decisórios. As instituições seriam, portanto, de fácil modificação.

Uma versão mais complexa da abordagem do interesse, considera, adicionalmente, que os interesses são estruturados pelas instituições políticas e sociais, de forma que

[...] interests as structured by existing institutions, which means that changing the balance of power between existing interests (which is necessary for an institutional change) is not going to be instantaneous or straightforward but will have to involve changes in deeper institutional structure. (CHANG; EVANS, 2005, p. 9).

Ainda, haveria uma compreensão que adicionaria, na versão mais sofisticada dessa abordagem, um elemento culturalista, postulando que não se pode entender interesses de forma objetiva, desconsiderando os entendimentos dos próprios atores. Assim, “*institutional changes are* “simultaneously material and symbolic transformations of the world”, which involve “not only shifts in the structure of power and interests, but in the definition of power and interests” (CHANG; EVANS, 2005, p. 9). As mudanças institucionais exigiriam, para os autores, não apenas uma construção no sentido material, mas também no sentido cultural, de modificação das visões de mundo daqueles envolvidos. Através disso, se dá centralidade à agência, uma vez que é necessária a interpretação do mundo e a construção de discursos que as justifiquem.

Após, Chang e Evans (2005) apresentam dois estudos de caso - um sobre o Estado desenvolvimentista coreano e outro sobre a mudança do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) para OMC (Organização Mundial do Comércio) - com os quais pretendem estabelecer uma série de ilustrações em relação à mudança institucional. Primeiro, eles enfatizam que é necessária uma compreensão das instituições como construídas pelas ideologias e interesses, assim como constitutivas dessas próprias ideologias e interesses. Assim, a própria mudança institucional subentende mudanças nessas, com ênfase nas mudanças nas percepções de mundo.

3.3 INSTITUCIONALISMO HISTÓRICO

O institucionalismo histórico, na Ciência Política, segundo Hall e Taylor (1996), tem seu ponto de partida na definição de que o conflito pelos recursos, por esses serem escassos, entre grupos sociais está no centro da política, mas que mesmo assim era preciso encontrar melhor fundamentação buscando explicar as diferenças de resultados e desigualdades existentes entre os países. Dessa forma, os autores dessa vertente teriam buscado essa resposta na forma como a organização institucional política e econômica agem sobre os conflitos privilegiando alguns interesses enquanto desmobiliza outros (p. 6).

A definição de instituições para os institucionalistas históricos como Hall e Taylor (1996) é a de procedimentos formais e informais, rotinas, normas e convenções

enraizadas na organização estrutural da política e da economia política. Os autores defensores dessa perspectiva, portanto,

[...] accepted this contention but reacted against the tendency of many structural functionalists to view the social, psychological or cultural traits of individuals as the parameters driving much of the system's operation. Instead, they saw the institutional organization of the polity or political economy as the principal factor structuring collective behavior and generating distinctive outcomes. (HALL; TAYLOR, 1996, p. 6).

Seriam, segundo os autores, assim, adeptos de uma perspectiva estruturalista das instituições, como forma de se opor às abordagens funcionalistas dos intérpretes seguidores das abordagens da escolha racional.

Em relação aos demais “novos institucionalismos” - o da escolha racional e o sociológico - Hall e Taylor (1996) apontam quatro características distintivas do institucionalismo histórico. Primeiro, a compreensão das relações entre instituições e indivíduos se daria de forma mais ampla, considerando tanto uma interpretação culturalista ou baseada no cálculo dos agentes. Segundo, haveria ênfase nos desequilíbrios de poder integrantes no funcionamento e desenho das instituições. Terceiro, se apontaria a importância da *path dependence* e dos resultados não previstos no processo de evolução institucional, por exemplo através da ideia de conjunturas críticas. Por fim, seriam considerados fatores não propriamente institucionais pelas demais abordagens, como as ideias, nas apreciações referentes às instituições, de forma que as estas não são os únicos elementos explicativos (p.7).

Pierson e Skocpol (2002), por sua vez, apresentam três elementos eletivos que distinguem os institucionalistas históricos. Primeiramente, haveria o fato de se interessarem por questões cujo interesse vai além dos demais pesquisadores, alcançando também o público em geral. Conjuntamente, as explicações envolveriam a consideração do tempo como variável indispensável, buscando sequências e procurando processos e transformações que variam em escala e temporalidade. Finalmente, as análises envolveriam processos macro e as hipóteses diriam respeito aos efeitos combinados dos processos e instituições, não permitindo que se analisasse-as separadamente (p.3).

Steinmo (2008), por outro lado, afirma que a abordagem do Institucionalismo Histórico se posiciona na questão funcionalista *versus* culturalista de forma intermediária, de forma que “human beings are both norm-abiding rule followers and self-interested rational actors. How one behaves depends on the individual, on the context and on the rules” (p. 126). Não haveria, assim, precedência de nenhuma dessas três elementos - indivíduo, contexto e regras, sendo necessário recorrer a análise histórica para determiná-la.

A importância conferida a história seria, ainda segundo Steinmo (2008), derivada de quatro motivos. Primeiro, haveria a compreensão de que os acontecimentos políticos se desenrolam em um contexto histórico específico, com consequências diretas sobre seus caminhos. Em segundo lugar estaria a crença na possibilidade de os atores aprenderem a partir da experiência. Terceiro, haveria a relação temporal entre os acontecimentos, de forma que decisões e acontecimentos passados influenciam os eventos que os seguem. Finalmente, haveria influência do passado não apenas nos eventos futuros, mas também nas próprias expectativas de futuro dos agentes. Assim,

[...] history is not a chain of independent events. There is more than the temporal dimension implied in this basic point. Taking history seriously ultimately means that the scholar is sceptical of the very notion that variables are independent of one another (STEINMO, 2008, p. 128).

Aqui, o autor afirma que há uma semelhança ontológica entre o institucionalista histórico e o biólogo: a crença em que o objeto de estudo difere de objetos inanimados e que não se pode aplicar a eles, portanto, regras universais devido a suas complexidades.

Tratando especificamente do tema da mudança institucional, Steinmo (2008) coloca que se tornou comum afirmar que não há tratamento adequado do assunto, principalmente devido a quatro características das instituições que dificultariam tal empreitada. As instituições seriam *embedded* em uma série de outras instituições, de forma que mudar uma delas teria efeitos sobre a cadeia de demais instituições; as expectativas seriam geradas no contexto das instituições existentes, causando efeitos imprevisíveis e por isso seriam evitados; haveria *lock in* pois os agentes se dedicariam a aprender as regras determinadas pelas instituições, de forma que haveria resistência

aos custos implicados na mudança; e a influência das instituições não se daria apenas nas expectativas, mas também nas preferências, de maneira que um arranjo institucional pode ser preferido por já ser conhecido.

Haveria, com base nisso, a ideia de que as instituições se manteriam estáveis até que ocorresse algum choque externo que rompesse com o equilíbrio vigente. A ideia do equilíbrio pontuado seria problemática posto que “relying on exogenous shocks gives human beings no agency. There is something basically flawed [...] with the idea that political and institutional change is purely a product of fate” (STEINMO, 2008, p. 129). A resposta seria, para o autor, a consideração das ideias - entendidas como soluções criativas para os problemas de ação coletiva - como centrais no processo de mudança institucional, assim consequentemente também trazendo o indivíduo para o cerne da questão, em um modelo evolucionário.

Peters (2016) afirma, por outro lado, que o institucionalismo histórico seria a abordagem mais simplista presente na Ciência Política, devido à estabilidade exagerada das instituições nessa perspectiva. Os autores dessa vertente, teriam em comum, assim,

[...] the basic assumption is that once an institution embarks on a path, often meaning once it selects a policy, it is likely to persist on that path unless there are strong pressures brought to bear—a punctuation in the equilibrium that will divert it from that path. (PETERS, 2016, p. 60-61).

Cita, entretanto, que tal perspectiva é desafiada por autores como Mahoney e Thelen (2010).

Mahoney e Thelen (2010), assim, apontam que a

[...] gradual institutional change has not been a central focus of explanation in the social sciences. Instead, most institutional analysts have considered change during moments of abrupt, wholesale transformation. Yet it is not clear that such episodes of institutional upheaval capture the most common ways through which political institutions change over time. A growing body of work suggests that important changes often take place incrementally and through seemingly small adjustments that can, however, cumulate into significant institutional transformation (MAHONEY; THELEN, 2010, p. xi).

Os autores se propõem, dessa forma, se debruçar sobre a questão teórica da mudança institucional gradual, com base na distribuição de poder que gera conflito não apenas em relação às formas institucionais mas também no interior das já existentes. Deveria se abandonar, segundo eles, a compreensão de que as mudanças institucionais súbitas são de maior importância do que as lentas e graduais. Os próprios fenômenos de *path dependence* e *lock in*, portanto, seriam raros, precisando ser abandonadas as noções de durabilidade inerentes às próprias definições de instituições adotadas por grande parte dos autores.

Os autores propõem, assim, uma série de questões relativas ao processo de mudança institucional. Quais as características das instituições possibilitam que elas se modifiquem? Quais são os mecanismos pelos os quais os atores agem para modificá-las? Quais tipos de estratégias são desenvolvidos em cada tipo de ambiente institucional? Quais tipos de instituições são mais suscetíveis a diferentes tipos de estratégia? (MAHONEY; THELEN, 2010, p. 3).

Mahoney e Thelen (2010) afirmam que é necessário adicionar a conformidade nas análises institucionalistas históricas que partem da ideia de distribuição de poder. Nas palavras deles, “institutional change often occurs precisely when problems of rule interpretation and enforcement open up space for actors to implement existing rules in new ways” (MAHONEY; THELEN, 2010, p. 4).

Os autores apontam, como já afirmado anteriormente, que o foco comum da abordagem institucionalista histórica estaria na visão de instituições como produtos reais derivados de processos históricos, com caráter de distribuição relacionado a suas características como elementos de poder político. Seria central, também, a como exposto, a ideia de conjuntura crítica, momentos nos quais as trajetórias históricas seriam interrompidas pela possibilidade de agência e escolha pelos atores. Para Mahoney e Thelen (2010), entretanto,

[...] institutions are fraught with tensions because they inevitably raise resource considerations and invariably have distributional consequences. Any given set of rules or expectations – formal or informal – that patterns action will have unequal implications for resource allocation, and clearly many formal institutions are specifically intended to distribute resources to particular kinds of actors and not to others. (p. 8).

Nesse sentido, os conflitos entre grupos e as estruturas de poder acabariam determinando quais grupos teriam a oportunidade de realizar o desenho das instituições que possibilite a maior correspondência possível com os interesses de tal grupo. Contudo, haveriam também as possibilidades nas quais nenhum grupo específico tem a capacidade de desenhar as instituições e há necessidade de coordenação por meio de compromissos ambíguos entre os grupos ou atores. Haveria, assim, para os autores, devido ao componente de compromissos entre agentes das instituições, características de contestação devido à dinâmica das coalizões, sendo as instituições suscetíveis a alterações.

As mudanças nos balanços de poder podem ser uma forma de desequilíbrio das coalizões. Nesse contexto, por razão da inserção dos agentes em uma multiplicidade de instituições, eles podem se utilizar de outra instituição, por exemplo, para tentar contrabalançar os prejuízos causados em outra instância, levando a mudanças. Ainda, as próprias instituições poderiam conter em si as causas da mudança, dada sua manutenção através do tempo, permitindo organização de grupos subordinados, por exemplo. É central para Mahoney e Thelen (2010), aqui, a ideia de conformidade, que surge quando se abre mão da concepção de instituições que se auto-reproduzem, tanto na mudança quanto na estabilidade institucional. Assim,

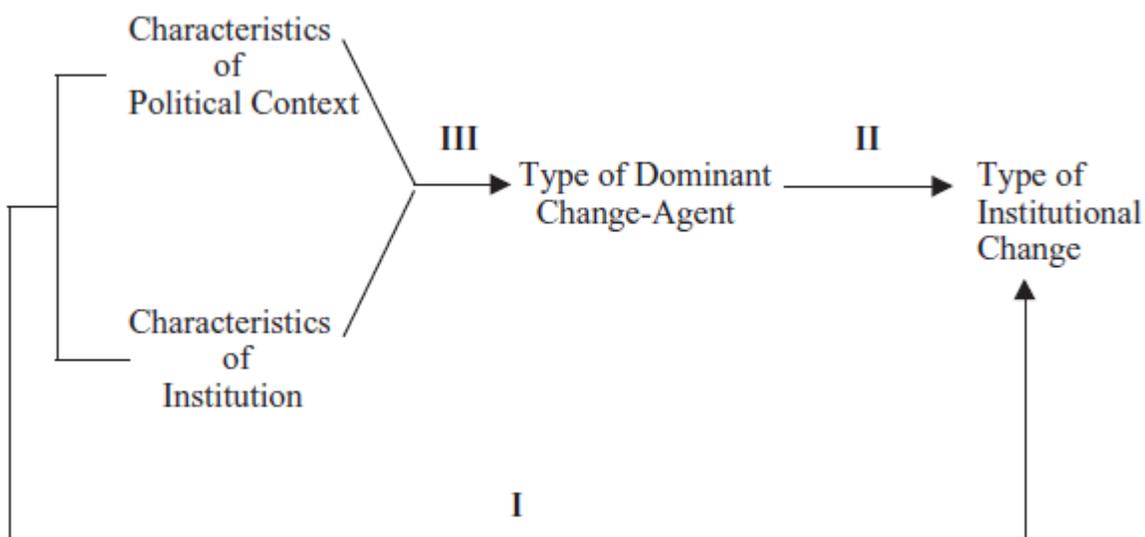
[...] even when institutions are formally codified, their guiding expectations often remain ambiguous and always are subject to interpretation, debate, and contestation, [...] struggles over the meaning, application, and enforcement of institutional rules are inextricably intertwined with the resource allocations they entail. (MAHONEY; THELEN, 2010, p. 10-11).

As coalizões, portanto, se formariam não apenas como propositoras de instituições diversas, mas também como visando interpretações alternativas de regras ambíguas ou contestadas, uma vez que estas sempre contarão com algum grau de imprecisão ou pelas próprias limitações cognitivas dos agentes. Muitas vezes, ademais, instituições seriam sustentadas por suposições de caráter implícito ou mesmo pela possibilidade de regras serem criadas sem a intenção de que elas sejam de fato aplicadas na sua totalidade. As próprias classificações dos grupos sociais como

ganhadores ou perdedores sob certa estrutura institucional se torna menos clara quando se traz a questão da conformidade à análise.

O framework proposto por Mahoney e Thelen (2010) está apresentado na figura 3. Nela as características do contexto político, além das próprias instituições, determinam tanto o tipo de mudança institucional: I) quanto o tipo de agente dominante (III), ao passo que este também influencia o tipo de mudança institucional (II).

Figura 3 – Framework



Fonte: Mahoney e Thelen (2010, p. 15).

Em relação aos tipos de mudança institucional, os autores apresentam quatro categorias possíveis. O primeiro tipo definido é o deslocamento, no qual se eliminam regras existentes e essas são substituídas por novas regras. Esse processo pode ser tanto abrupto, como em uma revolução, quanto lento, sendo seus proponentes normalmente aqueles que eram prejudicados no arranjo institucional anterior.

A segunda forma descrita é a de sobreposição, na qual as novas regras são criadas de forma a serem acrescentadas as demais, por meio de emendas, revisões e adições. Essa modalidade modifica, assim, a forma como as regras anteriores agem sobre os indivíduos ao determinar regras adicionais.

A terceira forma, o desvio, se dá no contexto no qual as mudanças no ambiente fazem com que se modifique também o impacto das regras existentes. As mudanças

se dão, portanto, em fatores externos que, por sua vez, têm consequências sobre a aplicação das regras institucionais.

Por fim, a conversão ocorre na situação em que as regras continuam as mesmas, mas estas são aplicadas de forma diferente da que eram anteriormente. Tal mudança ocorre, segundo os autores, não por negligência, mas por ação deliberada dos agentes com a intenção de se aproveitar das ambiguidades e brechas inerentes às instituições para as modificar em novas funções, propósitos e objetivos. As características desses quatro processos são resumidas pelos autores na tabela 1.

Tabela 1 – Tipos de mudança gradual

	Displacement	Layering	Drift	Conversion
Removal of old rules	Yes	No	No	No
Neglect of old rules	–	No	Yes	No
Changed impact/enactment of old rules	–	No	Yes	Yes
Introduction of new rules	Yes	Yes	No	No

Fonte: Mahoney e Thelen (2010, p. 16).

No que tange a influência dos tipos institucionais e do contexto político como influência nas formas de mudança institucional, os autores apresentam duas dimensões. A primeira delas seria o poder conferido politicamente aos agentes, que podem ter possibilidades fortes ou fracas de veto⁵. A segunda, referente às instituições que se objetiva modificar, é a existência de altos ou baixos graus de discricionariedade ou interpretação das regras institucionais. Cada uma das quatro combinações propicia, na interpretação de Mahoney e Thelen (2010), uma forma de mudança. Na existência de baixo grau de discricionariedade e interpretação e fortes possibilidades de veto, a forma predominante seria a sobreposição. No mesmo cenário em relação à discricionariedade mas com fracas possibilidades de veto, predominaria o deslocamento. Com alto grau de discricionariedade e fortes possibilidades de veto, por

⁵ Para literatura específica sobre possibilidades de veto, é citada pelos autores a obra *Veto players: How political institutions work* de Tsebelis (2002).

sua vez, seria dominante a forma de desvio. Por fim, com alto grau de discricionariedade e fracas possibilidades de veto, seria dominante a conversão.

Em relação aos agentes responsáveis pela mudança institucional, Mahoney e Thelen (2010), do mesmo modo, apresentam quatro possibilidades. Tal classificação é determinada pelo fato de os atores serem percebidos como interessados ou não na preservação das ordens institucionais vigentes e se eles seguem ou não as regras institucionais existentes, conforme exposto pelos autores na tabela 2.

Tabela 2 – Tipos de agentes de mudança

	Seeks to Preserve Institution	Follows Rules of Institution
Insurrectionaries	No	No
Symbionts	Yes	No
Subversives	No	Yes
Opportunists	Yes/No	Yes/No

Fonte: Mahoney e Thelen (2010, p.23).

Assim, cada tipo de agente é relacionado, nessa exposição, com um tipo de mudança institucional e uma estratégia preferível de a alcançar. Dessa forma, os insurrecionistas teriam como objetivo eliminar as instituições vigentes e o fariam de forma ativa, sem observar as regras institucionais vigentes para atingir seus propósitos. Este tipo estaria, ademais, associado à mudança por deslocamento.

Os simionistas teriam a intenção de manter as instituições existentes, e podem ser tanto parasitas quanto mutualistas. Os parasitas não seguiriam as regras institucionais vigentes, dessa forma se aproveitando dessa ordem, ao mesmo tempo que seriam prejudiciais à manutenção dela no longo prazo, estando associados ao processo de mudança por desvio. Os mutualistas, por outro lado, também se beneficiariam das regras existentes as usando, contudo, de novas formas para advir vantagens, não prejudicando sua reprodução, uma vez que aumentariam a coalizão de apoio da instituição em questão, ampliando sua aplicação e a fortalecendo.

Os subversivos, ainda, buscariam a substituição das instituições existentes, mas o fariam seguindo a própria ordem que buscam alterar. Eles prefeririam, portanto, se

adequar ao regramento e se organizar no interior do sistema. Por esse motivo, estariam especialmente ligados à mudança por sobreposição ou conversão, modificando as instituições nas franjas do sistema institucional.

Os oportunistas, finalmente, se comportariam de forma indeterminada. Eles não buscariam deliberadamente manter as instituições, mas também não se envolveriam na empreitada de as alterar pois isso implicaria custos, de forma que eles se valeriam de qualquer possibilidade nesse sistema de advir vantagens. Eles podem ser, dependendo da sua importância relativa, assim, importante fator de inércia institucional, explicando dessa forma por que razão muitas vezes a manutenção do sistema se apresentaria como mais simples do que sua reforma. Nas oportunidades em que atuam como agentes de mudança, tais agentes estariam ligados à mudança por conversão. Mahoney e Thelen (2010) sintetizam a ação dos atores, nas palavras deles:

Insurrectionaries seek rapid displacement but will settle for gradual displacement. Symbionts seek to preserve the formal institutional status quo, but their parasitic variety carries out actions that cause institutional drift. Subversives seek displacement but often work in the short run on behalf of layering. Opportunists adopt a wait-and-see approach while pursuing conversion when it suits their interests. (MAHONEY; THELEN, 2010, p. 27).

Os autores relacionam as instituições e os contextos políticos e os efeitos que estes têm sobre os agentes, buscando propor em quais tipos de ambiente cada tipo de agente teria maior probabilidade de surgir e serem bem sucedidos, assim como suas percepções acerca de alianças com outros grupos. Sobre a possibilidade de formação de coalizões, tanto os simionistas quanto os subversivos seriam refratários à associação com questionadores da institucionalidade, ao passo que os insurrecionistas seriam favoráveis, e os oportunistas teriam comportamento ambíguo. Em relação a formação de coalizão com apoiadores do sistema institucional existente, os oportunistas também teriam comportamento ambíguo, ao passo que os simionistas seriam favoráveis e os insurrecionistas e os subversivos contrários (MAHONEY; THELEN, 2010, p. 30-31).

Finalmente, o cenário em que cada tipo de mudança e de agente de mudança teria mais probabilidade de agir e ter sucesso é expresso pelos autores na tabela 3.

Tabela 3 – Fontes contextuais ou institucionais dos agentes de mudança

		Characteristics of the Targeted Institution	
		Low Level of Discretion in Interpretation/ Enforcement	High Level of Discretion in Interpretation/ Enforcement
Characteristics of the Political Context	Strong Veto Possibilities	Subversives (layering)	Parasitic Symbionts (drift)
	Weak Veto Possibilities	Insurrectionaries (Displacement)	Opportunists (Conversion)

Fonte: Mahoney e Thelen (2010, p. 28).

Dessa forma, de acordo com os contextos institucionais e políticos e na interação entre os tipos de agente de mudança haveria a possibilidade de compreensão das possibilidades de mudança institucional com maior probabilidade de ocorrência e sucesso.

4 INSTITUCIONALISMO E ABORDAGENS EVOLUCIONÁRIAS

Neste capítulo apresentamos na primeira seção é dedicada às origens teóricas das abordagens institucionalistas nas Ciências Sociais. Na seção seguinte buscamos demonstrar as perspectivas evolucionárias originárias aplicadas ao estudo de fenômenos de natureza econômica. Por fim, a última seção deste capítulo contém a contribuição de autores ligados a outras tradições intelectuais que utilizam conceitos evolucionários aplicados ao institucionalismo, com a intenção de avaliar a possibilidade de convergência dos institucionalismo nas Ciências Econômicas no sentido de uma abordagem evolucionária.

4.1 ORIGENS TEÓRICAS DAS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS

A gênese do pensamento institucionalista, assim como a própria definição do que se considera instituições, é disputada. Steinmo (2008) afirma, por exemplo, que as noções envolvidas na análise das instituições como determinantes do comportamento político já podem ser percebidas em autores clássicos como Platão e Aristóteles, nas suas obras *A república* e *Política*, respectivamente. Ele afirma, também, que autores modernos como Locke e Hobbes também estariam inseridos nesse rol. A preocupação com temas relacionados às instituições não estariam, assim, associados apenas ao surgimento das Ciências Sociais, mas as próprias fundações da compreensão da política e da sociedade.

Teria ocorrido, contudo, uma crise no institucionalismo durante o entre guerras⁶, em parte pela ideia de que

[...] to be taken seriously, it was sometimes thought that social science needed to be a 'real' science. Many believed that real science must follow the scientific method. If social science was to be a science, these reformers argued, it, too, must build predictive theories that are falsifiable and testable. (STEINMO, 2008, p. 120).

⁶ O autor sugere a possibilidade do declínio do institucionalismo estar relacionado à experiência da República de Weimar, na qual se estabeleceu uma constituição considerada ideal em termos teóricos de desenho institucional, mas fracassada na prática.

Isso teria levado ao abandono dessa tradição institucionalista em busca de regras gerais nas ciências sociais, seguindo um modelo cartesiano, e desprezando as análises históricas. O ressurgimento dos institucionalismos, na segunda metade do século XX, assim, seria um retorno às origens. As fontes teóricas entre as tradições institucionalistas nas diferentes Ciências Sociais, contudo, não são uniformes.

Em relação à Economia, Zysman (1994) afirma que existiriam duas perspectivas diversas na construção das teorias institucionalistas na Economia. A primeira delas seria de inspiração lockeana, partindo de uma ideia de estado de natureza e que “institutions reflect the possibilities, interests and consequently actions of the multiple individual actors” (p. 272). A construção teórica seguiria uma lógica microeconômica. Por outro lado, os novos institucionalismos na Economia teriam um elemento toquevilliano, de forma que “the sources and consequences of institutions cannot be reduced to economic interests or interpreted exclusively through economic analysis [...], interests themselves are given form by their institutional context” (p. 272-273).

Nelson (2002) aponta que o próprio surgimento da Ciência Econômica apresenta elementos institucionalistas. Ele afirma que “in many places in *The Wealth of Nations*, Smith is expressly concerned with the broader institutional structure of nations in a way that is certainly consonant with the perspectives of modern institutional economics” (p. 10). O autor aponta, também, que economistas das mais diversas tradições podem ser entendidos como institucionalistas, citando Marx e Marshall, assim como Veblen, Hayek e Schumpeter. Nesse sentido, Nelson (2002) estaria de acordo com a posição de que as abordagens institucionalistas precedem a delimitação do institucionalismo como disciplina. Ele coloca, ademais, que tais autores apresentariam perspectivas evolucionárias da economia. Dessa forma, “before modern neoclassical theory gained its present preponderant position in economics, much of economic analysis was both evolutionary and institutional” (NELSON, 2002, p. 10). Em oposição, Coase e Commons seriam autores institucionalistas, mas ao contrário dos demais citados não se enquadrariam entre os autores evolucionários.

Entre os economistas responsáveis pelo desenvolvimento da Ciência Econômica como a conhecemos hoje, Nelson (1995) aponta a importância de Marshall, não apenas na sua colaboração com a ortodoxia mas também com a ênfase existente na

proximidade entre a economia, especificamente no estudo da mudança econômica, e as ciências biológicas. O autor aponta, contudo, que Marshall

[...] was attracted to "biological conceptions," it is apparent that Marshall never had in mind simply applying biological theory to economics. Indeed, the fact that he felt himself forced to fall back on "mechanical analogies" tells us that he found it very difficult to develop a formal theory, based on "biological conceptions," that he thought adequate for economic analysis. (NELSON, 1995, p, 49).

O autor afirma, entretanto, que até o período próximo ao da publicação da sua obra as abordagens evolucionárias na Economia estariam quase que totalmente restritas à teorização apreciativa.

A perspectiva de Hodgson (1998), segundo o próprio autor, se apresenta como uma tentativa de resgate da contribuição do *Original Institutional Economics* (OIE), a tradição americana do fim do século XIX e início do XX, tendo como Veblen, Commons e Mitchell como os principais autores, proclama-se a ideia de que na análise econômica não se pode sempre considerar o indivíduo como dado. O autor afirma, dessa forma, que tais teóricos defendiam o entendimento do indivíduo como produto e produtor de suas circunstâncias.

O pensamento de tal escola teria surgido, em grande medida, como uma crítica aos pressupostos da ortodoxia econômica. Nos termos de Hodgson (1993), "what marks the 'old' institutionalism is its rejection of the ontological and methodological presumptions of classic liberalism." (p. 13) Ainda, afirma que Veblen se posiciona criticamente em relação às suposições ortodoxas não só pelo seu irrealismo, mas também por serem inapropriadas ao objetivo teórico pretendido - a análise das mudanças e transformações das economias modernas. Teria se desenvolvido, portanto, uma concepção de ação humana centrada nos hábitos. Tanto os hábitos quanto as regras são percebidos como elementos centrais de análise. Os economistas institucionalistas de herança vebleniana entendiam que as instituições "work only because the rules involved are embedded in shared habits of thought and behavior" (HODGSON, 2006, p. 6).

O conceito de instituições adotado pelos institucionalistas americanos originais seria "a way of thought or action of some prevalence and permanence, which is

embedded in the habits of a group or the customs of a people” (HODGSON, 1998). Ele enfatiza, do mesmo modo, que o entendimento de Veblen e Commons se dava pela compreensão das instituições como uma forma particular de estrutura social, com a capacidade de modificar os agentes, incluídas suas preferências ou objetivos (HODGSON, 2006).

Não obstante, cada um dos autores citados como os principais expoentes dessa vertente diferiam entre si em relação aos seus objetos de estudo. Veblen, na Teoria da classe ociosa (1899), busca relacionar como a estratificação social através das classes sociais afetava os hábitos de consumo em uma sociedade. Commons, em Economia institucional (1998), se preocupa em como as ações individuais são entendidas na lógica da ação coletiva por meio de transações, regradas por costumes. As transações teriam como característica elementos de causa, efeito ou propósito, sendo estes a escassez, a eficiência, a futuridade e os costumes e as vontades. Para Commons, seria central na análise institucional assim o elemento legal, já que ele afirma que toda transação tem em si elementos de conflito, de dependência e necessita ordem. Mitchell, por outro lado, tem sua contribuição mais conhecida no estudo dos ciclos de negócios, em seu *Business cycles* (1913).

Williamson (1993) afirma, por outro lado, em relação aos autores institucionalista econômicos originais, citando Veblen, Mitchell e Commons, que “although many sociologists appear to be sympathetic with the older tradition, there is growing agreement that the approach was “largely descriptive and historically specific” (p. 78). Ele cita Coase, também, ao reproduzir que o trabalho teórico daqueles autores teria sido inútil. Uma exceção, não obstante, deveria ser feita para John Commons, pela sua importância ao propor instituições como respostas a problemas de escassez e conflito de interesses, a colocação dos custos de transação como unidade básica de análise, o papel dos problemas de ação coletiva como viabilizadores e limitadores da ação individual e a relação entre costumes, leis e precedentes legais. A nova economia institucional, para Williamson (2000), apresenta a centralidade de Coase na construção da Teoria dos Custos de Transação, por meio do artigo *The nature of the firm* (1937). North (1990), por sua vez, faz referência também a Coase, apontando tanto o artigo anteriormente citado, como também *The problem of social cost* (1960). Ademais,

ambos os autores enfatizam a contribuição de Simon na construção da ideia de racionalidade limitada.

A contribuição de Commons, como já exposta, esclarece a referência feita a ele no sentido da sua importância ao colocar as transações e os aspectos legais no centro da análise econômica, algo reconhecido pela NEI. A contribuição de Coase, como dito, tem base em duas obras distintas. Em *The nature of the firm* (1937), ele estabelece a existência de custos de transação, além dos custos de produção tradicionalmente considerados, e sua influência como razão para existência das firmas em oposição ao mecanismo de mercado como forma única de se realizar transações. Em *The problem of social cost* (1960), Coase usa o conceito de externalidades como elemento que desviaria a distribuição de recursos da eficiência, sendo a lei o instrumento de resolver esses conflitos e aproximar os resultados daquele ideal.

A tradição intelectual nas demais ciências sociais é, de alguma forma, mais explícita do que nas exposições dos economistas, sendo comum observar maior número de referências e citações aos precursores nas obras de sociólogos e cientistas políticos. Nas palavras de Smelser e Swedberg (2005),

[...] economists have shown less interest than sociologists in study and exegesis of their classics (with notable exceptions such as Adam Smith and David Ricardo). Correspondingly, economics reveals a sharp distinction between current economic theory and the history of economic thought. In sociology these two facets blend more closely. (p. 6).

A sociologia econômica, especificamente, para os autores, teria seu primeiro período no intervalo entre 1890 e 1920. Nesse intervalo, justamente, em que Weber e Durkheim usaram o termo sociologia econômica. É citado como precursor também, mesmo que com produção anterior, Marx. Ao encontro do exposto, Dobbin (2005) coloca que

Marx, Weber, and Émile Durkheim sought to understand the rise of modern economic behavior by comparing precapitalist societies to capitalism. Marx explored the transition from feudalism to capitalism; Weber the capitalist impulse that arose with Protestantism; and Durkheim the rise of capitalism's division of labor (p. 26).

O principal dos responsáveis pela gênese da sociologia econômica, contudo, para Smelser e Swedberg (2005) seria Weber, pela ênfase em sua obra aos fenômenos econômicos e sua relação com os fenômenos sociais.

Para Dobbin (2005), contudo, cada um dos três autores citados seria responsável pela constituição de uma abordagem distinta. Seria, assim, originada por Marx a que parte da ideia de poder, com sua teoria estruturalista do poder. Caberia a Durkheim a fundação da análise baseada nas redes sociais, pela importância conferida ao “peer group and role models—influences your behavior by providing concrete examples of how to behave and by enforcing sanctions for misbehavior” (p. 27). A tradição baseada nas instituições, por sua vez, teria origem em Weber, pela compreensão de que as instituições sociais são determinantes do comportamento econômico.

No período entre a fase inicial da sociologia econômica e seu retorno, a partir dos anos 1980, tal disciplina teria estado em crise. Não obstante, Smelser e Swedberg (2005) citam três autores desta época que teriam contribuído com a agenda da sociologia econômica. São eles Polanyi, Schumpeter e Talcott Parsons. Nee (2005), nessa mesma direção, apresenta o que ele considera ser as fontes dos três novos institucionalismos por ele apresentados. As origens do novo institucionalismo da análise organizacional estariam em Durkheim, Weber, Bergman e Luckmann. As do novo institucionalismo da sociologia econômica, seriam Weber, Marx, Polanyi e Homans. Por fim, os da nova economia institucional seriam Smith, Knight, Commons e Coase.

Em relação aos fundadores da sociologia, o mais conhecido pelos economistas é Marx, principalmente através de *O capital* (1992). Ele defendia a economia como determinante dos demais elementos sociais, com importância central dada a luta de classe. Seriam determinantes também as relações entre estrutura e superestrutura. Weber, em suas diversas obras, dentre elas *A ética protestante e o espírito do capitalismo* (2001) e *Economia e Sociedade* (2013), investigava no sentido de que forma as instituições sociais e os costumes e convenções - e as interações entre os diversos domínios em que estes agem - influenciariam a economia. Ele é conhecido, por exemplo, pelos seus ensaios sobre as relações entre religiões e as práticas

econômicas de diferentes comunidades. Durkheim, em seu *Da divisão do trabalho social* (2014), propunha que o comportamento social era em grande medida determinado pelo papel social que se desempenha, sendo que na sociedade contemporânea este era definido principalmente a partir da ocupação. Os indivíduos seguiriam na vida econômica, assim, as prescrições e costumes determinados na rede formada pelas diferentes ocupações.

Em *A grande transformação* (2001), Polanyi afirma que o desenvolvimento dos mercados e dos Estados se deram de forma indissociável, acompanhados pela modificação do próprio comportamento e mentalidade dos indivíduos no âmbito das relações econômicas. É central, para o autor, a noção de *embeddedness*, ao considerar que os aspectos da vida social e econômica estão inseridos e são determinados pelo contexto institucional e social histórico mais amplo.

Podemos perceber, com tal exposição, que parece existir um recorte em duas concepções distintas das instituições. Primeiramente, Chang e Evans (2005) separam os institucionalistas, como exposto no capítulo anterior, entre os baseados nos interesses e os baseados na eficiência. Nota-se, na apresentação dos autores, contudo, que a linha de corte se apresenta em termos de concepção do processo de evolução institucional. Similarmente, é comum também, como já demonstrado, a distinção entre funcionalistas e culturalistas. Tal divisão é diferente da apresentada por Chang e Evans (2005), pela razão de que tanto a análise de eficiência quanto a dos interesses pode ser realizada com bases em uma concepção funcionalista ou culturalista. Por exemplo, pode-se compreender a concepção de eficiência como formada a partir de uma construção social dos atores.

O elemento central para categorização das abordagens, como defendido por Zysman (1994), seria a concepção dos atores e da formação das suas preferências em duas tradições, por ele chamadas de lockeana e tocquevilleana. Steinmo (2008) apresenta a distinção entre os institucionalismos, pelo seu recorte nos três períodos, com bases na metodologia, isto é, na crença na reprodução dos instrumentos das ciências físicas ou na existência de instrumentos intrínsecos nas ciências sociais. O próprio recorte adotado no presente trabalho toma como base a ideia da agência dos

atores como constituintes da formação do arcabouço institucional, mesmo que as abordagens em uma mesma área não sejam homogêneas.

4.2 A PERSPECTIVA EVOLUCIONÁRIA NA ECONOMIA

A interpretação evolucionária, com a aplicação de conceitos com origem nas ciências biológicas aplicada a Economia tem sua origem em duas tradições distintas. A primeira delas é justamente a vebleniana, dos economistas institucionalistas americanos originais. A segunda é a de inspiração schumpeteriana. O objeto de Veblen, contudo, eram as próprias instituições econômicas, ao passo que Schumpeter tem como aspecto marcante de sua obra a ênfase na inovação tecnológica.

No título de seu artigo publicado em 1898, Veblen já se perguntava justamente “*why is Economics not an evolutionary science?*”. Veblen (1898) afirma que a Economia, já naquela época, estaria ficando para trás das demais ciências e se tornando incapaz de lidar com os temas econômicos de forma satisfatória. A diferença entre uma ciência econômica não-evolucionária e uma ciência econômica evolucionária, para o autor, estaria nas suas concepções em relação ao seu objeto, isto é, a Economia. A tradição econômica não-evolucionária teria uma perspectiva taxonômica da ciência.

Para Veblen (1898), uma ciência evolucionária é uma teoria que parte de um processo, que é compreendida como um encadeamento. Assim, na ciência não-evolucionária, como a Economia, se busca a compreensão por meio de uma lei natural, como uma propensão a determinado resultado final, nas palavras do autor, “the ultimate term in their systematization of knowledge is a natural law. [...] Any causal sequence which is apprehended to traverse the imputed propensity in events is a disturbing factor” (p. 379). Similarmente, ele afirma que

[...] economics is not an exception to the rule, but it still shows too many reminiscences of the "natural" and the "normal", of "verities" and "tendencies", of "controlling principles" and "disturbing causes" to be classed as an evolutionary science (VEBLEN, 1898, p. 381).

Por outro lado, a ciência econômica evolucionária proposta por Veblen precisa partir de

[...] an effective method of conceiving the matter for the purpose of a theory of the developmental process [...] when taken as items in a process of cumulative change or as items in the scheme of life, these productive goods are facts of human knowledge, skill, and predilection; that is to say, they are, substantially, prevalent habits of thought, and it is as such that they enter into the process of industrial development (p. 387).

A falha adotada pelo que o autor chama de economistas clássicos é, portanto, uma compreensão problemática de natureza humana, através de uma perspectiva hedonista que entende o agente de forma passiva, inerte e imutável. Veblen (1898) chega a afirmar que

[...] the hedonistic conception of man is that of a lightning calculator of pleasures and pains, who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shift him about the area, but leave him intact. He has neither antecedent nor consequent. He is an isolated, definitive human datum, in stable equilibrium except for the buffets of the impinging forces that displace him in one direction or another [...] When the force of the impact is spent, he comes to rest, a self-contained globule of desire as before (p. 389-390).

Contrariamente, ele afirma que a psicologia e a antropologia de seu tempo já teriam postulado que tal concepção humana é essencialmente desacertada. Os indivíduos eles mesmos agiriam por seus próprios meios, através do que o autor chama de hábitos e propensões. Tais hábito e propensões, ademais, seriam fruto de um processo cumulativo das experiências passadas e dos seus antecedentes. Assim, “the economic life history of the individual is a cumulative process of adaptation of means to ends that cumulatively change as the process goes on, both the agent and his environment being at any point the outcome of the past process” (p. 391).

Similarmente, as mudanças no nível social poderiam ser assim também consideradas. Seriam, dessa forma, as mudanças econômicas derivadas de mudanças na sociedade em que o fenômeno se desenvolve. As próprias finalidades objetivadas pelos agentes econômicos seriam determinadas por meio desse processo. Ainda,

[...] the economic interest goes with men through life, and it goes with the race throughout its process of cultural development. It affects the cultural structure at all points, so that all institutions may be said to be in some measure economic institutions [...] The individual is but a single agent in each case; and he enters into each successive action as a whole, although the specific end sought in a given action may be sought avowedly on the basis of a particular interest; as e. g., the economic, aesthetic, sexual, humanitarian, devotional interests. Since each of these passably isolable interests is a propensity of the organic agent man, with his complex of habits of thought, the expression of each is affected by habits of life formed under the guidance of all the rest (VEBLEN, 1898, p. 392).

A ciência econômica evolucionária deve, então, ser construída com base em uma compreensão do processo de desenvolvimento cultural, através de uma teoria do processo econômico explicado nos termos do próprio processo por meio de uma sequência cumulativa - tendo como elemento central a ação embasada nos hábitos de pensamento.

Schumpeter (1983), em seu Teoria do desenvolvimento econômico, busca explicar o processo referido no título a partir da ideia da inovação como elemento responsável pelo rompimento do fluxo circular. Nesse sentido, o autor afirma que

[...] all knowledge and habit once acquired becomes as firmly rooted in ourselves as a railway embankment on earth. It does not require to be continually renewed and consciously reproduced, but it sinks in the strata of subconsciousness. It is normally transmitted almost without friction by inheritance, teaching, upbringing, pressure of the environment. Everything we think, feel, or do often enough becomes automatic and our conscious life is unburdened of it (p. 177).

É preciso, portanto, que algo rompa com esse padrão de reprodução das rotinas. Tal papel, para Schumpeter (1983), recai sobre o *entrepreneur*. Seria ele o agente responsável por vislumbrar as novas formas.

Em Capitalismo, socialismo e democracia, Schumpeter (2003) dedica um capítulo ao processo da destruição criadora. Ele afirma que o “capitalism [...] is by nature a form or method of economic change and not only never is but never can be stationary” (p. 82). Tal caráter evolucionário, contudo, não seria derivado apenas por meio de mudanças sociais ou ambientais, mas principalmente por razão da criação de novos bens de consumo, novas formas de produção ou transporte, novos mercados e novas formas de organização industrial. O sistema econômico seria, por meio desses

mecanismos, “revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one” (SCHUMPETER, 2003, p, 83).

Na mesma tradição evolucionária na Economia, se proclamando neo-schumpeterianos, há a obra seminal de Nelson e Winter (1982), chamada *An evolutionary theory of economic change*. Os autores se propõem, como se pode derivar do título, oferecer uma alternativa à ortodoxia na compreensão da mudança econômica, com base em uma analogia, ainda que com adaptações, das ciências biológicas. Um elemento considerado central, pelos autores, é a noção de seleção natural, através da qual os ambientes de mercado demarcam o sucesso das firmas, de forma que esse sucesso está relacionado a sua capacidade de crescer e sobreviver nesse ambiente, também mutável. Haveria, dessa forma, uma genética organizacional. Nesse sentido, Nelson e Winter (1982) afirmam que

[...] the broader connotations of "evolutionary" include a concern with processes of long-term and progressive change. The regularities observable in present reality are interpreted not as a solution to a static problem, but as the result that understandable dynamic processes have produced from known or plausibly conjectured conditions in the past -and also as features of the stage from which a quite different future will emerge by those same dynamic processes. (p. 10).

Os autores enfatizam, devido características do próprio objeto de estudo, que sua análise evolucionária não separa a evolução entre uma evolução cega e uma deliberada. Por isso, a interpretação de Nelson e Winter (1982) é, segundo eles próprios, de inspiração lamarckiana. Assim, haveria espaço tanto para “both the "inheritance" of acquired characteristics and the timely appearance of variation under the stimulus of adversity” (p. 11).

Outro elemento importante da análise proposta pelos autores, em consonância com a abordagem schumpeteriana, são as rotinas, compreendidas como qualquer padrão de comportamento regular ou previsível. As rotinas, portanto,

[...] play the role that genes play in biological evolutionary theory. They are a persistent feature of the organism and determine its possible behavior (though actual behavior is determined also by the environment); they are heritable in the sense that tomorrow's organisms generated from today' s [...] have many of the same characteristics, and they are selectable in the sense that organisms with certain routines may do better than others, and, if so, their relative importance in the population [...] is augmented over time (p. 14).

Não se deveria confundir, contudo, essa proposição com a afirmação de que todos os comportamentos observados podem ser caracterizados como rotinas. Isso, entretanto, não eliminaria a centralidade das rotinas como respostas padronizadas relacionadas à variáveis internas e externas.

Adicionalmente, haveria elementos das rotinas que seriam responsáveis pelo esforço de modificação das próprias rotinas existentes, sendo esses procedimentos também sujeitos a uma série de regras que os definem. Esse mecanismo é chamado por Nelson e Winter (1982) de busca, e seria a contrapartida econômica do conceito biológico de mutação. Através dessa construção teórica, assim, os autores acreditam relacionar os padrões de comportamento das firmas e os resultados de mercado através de um processo dinâmico que se desenrola. Nos termos deles, “search and selection are simultaneous, interacting aspects of the evolutionary process” (NELSON; WINTER, 1982, p. 19).

Nelson (1995) afirma que o desenvolvimento de uma teoria evolucionária recente teria tido origem em mudanças decorrentes do próprio desenvolvimento das ciências biológicas, assim como da sociologia, com a finalidade de “explain the evolution of human patterns of cooperation, coordination, and social behavior more generally” (p. 51). Tais desenvolvimentos, assim como os ocorridos no campo da matemática, teriam servido não só de estimulante para a teorização evolucionária da mudança econômica, como também teriam permitido a superação de alguns dos obstáculos que se impunham aos teóricos no passado.

Também, Nelson (2005) aponta que não bastaria para uma compreensão evolucionária na economia uma transposição dos conceitos biológicos evolucionários, de forma que “it seems more fruitful to start with a general notion of evolution, and then examine applications in specific areas-like biology or economics-as special cases” (p. 54). O autor estabelece, dessa forma, quais seriam os elementos gerais de uma teoria evolucionária.

Tal teoria precisaria ter como base uma variável ou conjunto de variáveis que se modificam com o tempo, tendo como objetivo teórico a determinação do processo dinâmico dessa mudança. Nas palavras de Nelson (1995),

[...] the theory proposes that the variable or system in question is subject to somewhat random variation or perturbation, and also that there are mechanisms that systematically winnow on that variation. Much of the predictive or explanatory power of that theory rests with its specification of the systematic selection forces. It is presumed that there are strong inertial tendencies preserving what has survived the selection process. However, in many cases there are also forces that continue to introduce new variety, which is further grist for the selection mill. (p. 54).

Haveria, portanto, na teoria proposta elementos de variação, seleção, busca e aprendizado e adaptação, de forma que são eliminadas quaisquer interpretações deterministas, assim como teorias com abordagens nas quais os resultados são estritamente randômicos. Seria necessário, assim, a existência de elementos aleatórios e sistemáticos. As diferenças entre as perspectivas evolucionárias na biologia e na economia são, ainda nessa visão, essencialmente diferentes em alguns aspectos, posto que a segunda parte da variação de elementos culturais, em oposição a primeira que parte da aptidão biológica.

Especificamente em relação à aplicação da sua construção teórica evolucionária às instituições econômicas, Nelson (1995) aponta uma série de características centrais. Primeiro, precisaria ser enfatizado o papel da *path dependence*, devido a grande dependência das instituições econômicas em relação às instituições precedentes. Segundo, seria importante entender o processo evolucionário como plural, posto que diferentes instituições se modificam de forma distinta. Ainda assim, se teria um

[...] diverse set of mechanisms, some expressly political and some not, through which these interests and norms influence the evolution of [...] things that we lump under the term "economic institutions." We have very little understanding of how this kind of a selection environment works. (NELSON, 1995, p. 83).

Na visão de Metcalfe (2001), a natureza evolucionária decorre da relação das instituições e do conhecimento, de forma que “the ceaseless economic movement and transformation across time and space [...] follows from the nature of knowledge accumulation in general and the institutions which shape the growth and application of scientific, technological and social knowledge in particular” (p. 4).

Alternativamente, Hodgson e Knudsen (2010) defendem que “that generalized Darwinism could become the backbone of a unified evolutionary framework for the

social and behavioral sciences” (p. 3). Aqui, também, se postula que por meio dessa generalização se poderia estabelecer princípios gerais, sem a intenção de prever ou explicar a totalidade dos fenômenos, mas sim fornecendo um “overarching theoretical framework in which explanations of specificities and contingencies must be placed” (idem).

Os autores objetivam demonstrar, dessa forma, um sistema no qual

[...] varied entities interact with their environment and each other. These entities face immediately scarce resources and struggle to survive, whether through conflict or cooperation. They adapt and can pass on information to others, through replication or imitation. We show that the principles of variation, inheritance, and selection apply unavoidably to such systems (HODGSON; KNUDSEN, 2010, p. 26).

O mérito de Darwin, para os autores, teria sido criar uma estrutura teórica da evolução de fenômenos de elevado grau de complexidade, considerando tanto causas e consequências como mecanismo, e dessa forma sem recorrer a justificativas de finalidade ou predestinação.

Numa abordagem que busca relacionar o institucionalismo com a doutrina marxista, Dugger e Sherman (2002) determinam, através de sua definição, quatro elementos para uma teoria evolucionária. Nas palavras dos autores,

[...] first, evolution means not only incremental change in all aspects of society, but also structural change in the basic institutions and relationships of society. Second, evolution means change caused by the internal dynamics of society (called endogenous change), rather than change caused by external causes from outside of society. Third, evolutionary change cannot be reduced to the effects of a single factor, but is due to the operation of the relationships of the whole of society (holistic or relational change). Fourth, evolution in all stratified or class divided societies involves conflict between groups. (DUGGER; SHERMAN, 2002, p. 7).

É necessária, segundo eles, a presença simultânea desses quatro componentes para que se considere uma teoria evolucionária.

4.3 A POSSÍVEL CONVERGÊNCIA EVOLUCIONÁRIA

Na seção anterior, buscamos apresentar que já existe na heterodoxia econômica construções e vertentes teóricas de inspiração evolucionária. Recentemente, também, tem ocorrido uma difusão, entre autores de outras filiações intelectuais, das abordagens evolucionárias aplicadas ao estudo das instituições. São algumas dessas abordagens que objetivamos apresentar nessa presente seção. Buscamos, aqui, demonstrar que importantes expoentes nas ciências econômicas, tanto na Nova Economia Institucional como no Institucionalismo da Escolha Racional, enfatizam aspectos evolucionários das instituições nas suas agendas de pesquisa.

Como já demonstrado, um dos mais conhecidos, se não o mais famoso, dentre os economistas institucionalistas é Douglass North. Primeiramente, como já apresentado, North, Wallis e Weingast (2009) define instituições como as regras do jogo, mas não apenas no sentido das normas, de forma que estas incluiriam as leis formais, as normas informais de comportamento e as crenças compartilhadas pelos indivíduos acerca do mundo.

O autor aplica a *open access order* o conceito de destruição criadora schumpeteriano. Dessa forma,

[...] in the economy, it constantly changes the pattern of economic interests and therefore the pressures facing political officials; second, in the polity, political entrepreneurs continually adapt, advancing new ideas and creating new coalitions. As organizations form to pursue whatever ends they desire and creative destruction continually produces new patterns of interests within society, political organizations form to channel those interests into political action. (NORTH; WALLIS; WEINGAST, 2009, p. 116).

Portanto, nessa visão, as ideias evolucionárias existentes no modelo schumpeteriano não se restringiriam ao âmbito econômico, mas seriam aplicáveis à política, nos quais as crenças que dão suporte a tal modelo de competição são as instituições, sendo elas próprias sujeitas também a tal processo evolucionário.

A própria superioridade das ordens de acesso aberto em relação aos estados naturais na obra de North, Wallis e Weingast (2009) seria decorrente da maior viabilidade de competição nesse sistema. Nas palavras do autor:

All societies face new challenges, dilemmas, and crises. Open access orders provide the best means of adapting in the face of these ongoing challenges. By virtue of open access, these societies generate a range of new ideas in the face of dilemmas. Political competition also provides those in power with strong incentives to adapt policy in ways that address the problem; failing to do so risks losing power. Reflecting Schumpeterian creative destruction, economic actors are quick to find and exploit new sources of profits in the changing conditions. New economic solutions change the incentives facing political actors. The political system also embodies creative destruction, as the political opposition has especially strong incentives to devise creative solutions to dilemmas: providing more attractive solutions than those offered by the incumbent is an obvious route to political office. Open access orders are better than natural states at generating new ideas and at discarding bad ideas in the face of the omnipresent unfolding of new problems faced by all societies. (p. 146).

Assim, é central a forma como os indivíduos podem se organizar para buscar seus objetivos - definidos com referência ao *rent-seeking* pelo autor - dentro da sociedade e como esses mesmo indivíduos, organizações e sociedade em geral são capazes de responder às mudanças. Ademais, a relativa independência das instâncias política e econômica seria também responsável pela maior eficiência adaptativa observada. Especificamente em relação às crenças, North, Wallis e Weingast (2009) afirmam não possuir uma teoria geral para sua formação, mas enfatizam que

[...] first, beliefs about causal relationships in the world intimately affect people's decisions. Second, the cultural environment – the political, economic, social context – fundamentally influences beliefs. (p. 262).

Ostrom e Basurto (2011), como também já demonstrado, apontam a evolução das configurações de regras como seguindo um modelo de *blind-variation-and-selective-retention*. Assim, os autores colocam três características necessárias a tal modelo, quais sejam

(1) generate a variety of potential rules, (2) select rules based on information about comparative performance in a particular environment, and (3) retain rules that perform better in regard to criteria such as efficiency, equity, accountability, and sustainability. (p. 333).

Ocorreria, portanto, um processo de tentativa e erro através do tempo, no qual não se poderia ter certeza dos resultados das escolhas adotadas e dos modelos

decorrentes dessas escolhas. Seriam escolhidos, nesse contexto, após descarte de modelos inadequados, através do aprendizado, alguma prática com desempenho mais favorável do que outras.

Os autores postulam, ainda, que para tanto seria necessário um modelo analítico evolucionário da economia que leve em conta as inter-relações entre os níveis micro, meso e macro. O sistema econômico seria visto, assim, como

[...] a population of rules, a structure of rules, and a process of rules, where the micro domain refers to the individual carriers of rules and the systems they organize, the macro consists of the population structure of systems of meso, which is where processes of rule change take place. (p. 334).

É o nível meso que intermediaria as interações entre os níveis macro e micro, posto que tais dos níveis não poderiam ser considerados iguais por adição. No meso, ao seu turno, em que se passariam as três etapas do processo evolucionário, sendo elas a originação, difusão e retenção. Tal nível, poderia, também, ser entendido como a instância na qual se dá a escolha coletiva.

5 CONCLUSÕES

As posições em relação às abordagens institucionalistas nas ciências sociais, em termos teóricos, enfatizam uma série de dicotomias entre as vertentes existentes. Em relação a distinção entre perspectivas funcionalistas e culturalistas, nos parece que a culturalista apresenta maior aceitação entre as versões contemporâneas nas três ciências sociais. A visão funcionalista parece mais adequada a análises que consideram as instituições como dadas e desconsideram, assim, o papel de elementos não-econômicos, de ordem histórica e social na sua determinação. As perspectiva culturalista, por outro lado, parece mais adequada para considerações referentes ao processo de mudança, por permitir que se considere tanto o contexto institucional como determinado historicamente como as influências desse sobre os agentes individuais e organizações, assim como os impactos das ações desses atores sobre o próprio contexto.

Similarmente, há a dicotomia proposta entre a concepção baseada na eficiência e baseada nos interesses. Podemos argumentar, da mesma forma, que a baseada na eficiência desconsidera fatores sociais e históricos na formação das instituições, as relegando como resposta a um problema econômico de redução de custos e incentivos num contexto de maximização. A perspectiva baseada nos interesses, por outro lado, não desconsidera necessariamente as questões de ordem econômica, que de fato são importantes, mas permite a inclusão de uma outra série de considerações. A perspectiva baseada nos interesses, assim, pode conter os conflitos existentes entre diferentes grupos - tanto numa perspectiva marxista de luta de classes ou partindo do interesse de diferentes atores em relação a problemas de escolha coletiva - que são exteriores às considerações de eficiência. Uma análise do processo de mudança institucional na qual não se permite ferramentas para análise das posições e instrumentos que considerem os interesses divergentes existentes dentro de qualquer sociedade tanto em relação ao status quo ou as respostas a serem dadas em face a mudanças externas apresenta deficiências para compreensão dos processos de mudança institucional. .

Portanto, a revisão bibliográfica apresentada vai ao encontro dessa constatação, que as construções teóricas expostas apresentam, se não desde a construção das vertentes institucionalistas contemporâneas, pelo menos no passado mais recente uma ampliação das definições de instituições. Isso poderia ser observado, por exemplo, na obra de North, em que elas deixam de ser consideradas apenas como as regras do jogo para incorporar as próprias crenças dos indivíduos, assim como através do conceito de ordem social, como forma que determina como as instituições são estruturadas em uma sociedade.

Assim, as construções teóricas mais adequadas para responder as questões referentes à mudança institucional, considerando suas características histórica, social e econômica, de acordo com a multidisciplinariedade enfatizada pelos mais diversos autores, se dá através das perspectivas culturalistas e baseadas nos interesses, em oposição às funcionalistas baseadas na eficiência. Essas seriam as visões capazes de apresentar um modelo endógeno de mudança institucional. Nas teorias funcionalistas e baseadas na eficiência as modificações ocorridas no arcabouço institucional precisariam ser explicadas em termos de adequação dos agentes ao contexto cambiante que imporia deslocamento do equilíbrio vigente para um novo ponto. Ao contrário, as outras perspectivas citadas permitiriam, mesmo que seja possível que isso não ocorra, a análise das mudanças institucionais como endógenas.

É importante para a compreensão do processo de mudança institucional incluir explicitamente nos modelos teóricos a noção de que essas mudanças não se dão apenas de forma radical por meio de revoluções ou como respostas gestada na estrutura institucional existente em face a choques externos, mas também através de processos incrementais e graduais. Aqui é interessante fazer referência à caracterização proposta por Rodrik, Subramanian e Trebbi (2002) de que as políticas são uma variável de fluxo, ao passo que as instituições são uma variável de estoque. Podemos considerar, assim, que as escolhas de política, que se dão continuamente, tem reflexos sobre as instituições, assim como as instituições determinam a viabilidade de instrumentos de política, por exemplo.

Um desenvolvimento interessante, que ainda parece incipiente na Economia está no desenvolvimento de tipologias do processo de mudança institucional como em

Mahoney e Thelen (2010). Relacionando as características do ambiente com o tipo de agente e o comportamento mais provável de que ele venha a adotar permite não apenas uma análise em termos teóricos abstratos ou de caráter histórico, como são comuns nas obras referentes à mudança institucional, mas também a possibilidade de avaliação de comportamentos presentes ou futuros - ao se considerar a estrutura institucional e os grupos como já constituídos.

Considerando-se o conceito amplo de instituições, que não se limitam as regras - sejam elas formais ou informais - mas incluem o conhecimento, hábitos ou ideias subjacentes, é preciso de uma compreensão de como esses elementos institucionais são criados, modificados ou difundidos. Como suposto, demonstramos que os desenvolvimentos mais recentes nesse sentido, mesmo por parte de autores com tradições intelectuais diversas da evolucionária, adotam tal argumentação. Não seria exagerado afirmar, dessa forma, que haveria certo grau de convergência, mesmo que não se ouse ir tão longe quanto Hodgson (2007), em direção a uma perspectiva institucionalista evolucionária na compreensão da mudança institucional na Economia.

REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon; ROBINSON, James. The rise of Europe: Atlantic trade, institutional change, and economic growth. **American Economic Review**, [S.l.], v. 95, n. 3, p. 546-579, May 2005. American Economic Association.
- ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. **economic origins of dictatorship and democracy**. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. **Why nations fail: the origins of power, prosperity and poverty**. New York: Crown Business, 2013.
- AOKI, Masahiko. Endogenizing institutions and institutional changes. **Journal of Institutional Economics**, [S.l.], v. 3, n. 01, p.1-31, 27 Feb. 2007. Cambridge University Press (CUP). Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1017/s1744137406000531>. Acesso em: 30 abr. 2019.
- BRINT, Steven; KARABEL, Jerome. Institutional origins and transformations: the case of american community colleges. *In*: POWELL, Walter W.; DIMAGGIO, Paul J. **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University Of Chicago Press, 1991.
- CAMPBELL, John L.; HOLLINGSWORTH, J. Rogers; LINDBERG, Leon N. **Governance of the American economy**. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- CARDOSO, Fernando Henrique; FALETTO, Enzo. **Dependency and development in Latin America**. Oakland: University Of California Press, 1979.
- CARRUTHERS, Bruce G. **City of capital: politics and markets in the English financial revolution**. Princeton: Princeton University Press, 1996.
- CHANG, Ha-joon; EVANS, Peter. The role of institutions in economic change. *In*: DYMSKI, Gary A.; PAULA, Silvana de. **Reimagining growth: institutions, development, and society**. New York: Palgrave Macmillan, 2005. Cap. 5. p. 99-140.
- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, [S.l.], v. 4, n. 16, p.386-405, Nov. 1937. Wiley. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>. Acesso em: 30 abr. 2019.
- COASE, R. H. The problem of social cost. **The Journal of Law and Economics**, Chicago, v. 3, p.1-44, Oct. 1960.
- COLANDER, David; HOLT, Richard; ROSSER, Barkley. The changing face of mainstream economics. **Review of Political Economy**, [S.l.], v. 16, n. 4, p.485-499, Oct. 2004. Informa UK Limited. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1080/0953825042000256702>. Acesso em: 30 abr. 2019.

COMMONS, John R. **Institutional economics**: its place in political economy. Piscataway: Transaction Publishers, 1998.

DIMAGGIO, Paul Joseph; POWELL, Walter W. A gaiola de ferro revisitada: isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 45, n. 2, p.74-89, abr. 2005.

DOBBIN, Frank. Comparative and historical approaches to economic sociology. *In*: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard. **The handbook of economic sociology**. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 2005. Cap. 2. p. 26-48.

DUGGER, William M.; SHERMAN, Howard J. **Reclaiming evolution**: a dialogue between Marxism and institutionalism on social change. London: Routledge, 2002.

DURKHEIM, Emile. **The division of labor in society**. New York: Free Press, 2014.

EGGERTSSON, Thrainn. **Economic behavior and institutions**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

EGGERTSSON, Thrainn. **Imperfect institutions**: possibilities and limits of reform. Ann Arbor: University Of Michigan Press, 2005.

EGGERTSSON, ThrÁinn. Knowledge and the theory of institutional change. **Journal of Institutional Economics**, [S.l.], v. 5, n. 02, p.137-150, 29 June 2009. Cambridge University Press (CUP). Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1017/s1744137409001271>. Acesso em: 30 abr. 2019.

EVANS, Peter. **Embedded autonomy**: states and industrial transformation. Princeton: Princeton University Press, 1995.

FLIGSTEIN, Neil. The structural transformation of American industry: an institutional account of the causes of diversification in the largest firms, 1919-1979. *In*: POWELL, Walter W.; DIMAGGIO, Paul J. **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University Of Chicago Press, 1991.

GAO, Bai. **Economic ideology and Japanese industrial policy**: developmentalism from 1931 to 1965. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

GRANOVETTER, Mark. **Society and economy**: framework and principles. Cambridge: Cambridge University Press, 2017.

GRANOVETTER, Mark. Economic institutions as social constructions: a framework for analysis. **Acta Sociologica**, [S.l.], v. 35, n. 1, p.3-11, Jan. 1992. SAGE Publications. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1177/000169939203500101>. Acesso em: 30 abr. 2019.

GREIF, Avner. Historical and comparative institutional analysis. **The American Economic Review**, Nashville, v. 88, n. 2, p.80-84, May 1998.

GREIF, Avner; LAITIN, David D. A theory of endogenous institutional change. **American Political Science Review**, [S.I.], v. 98, n. 04, p.633-652, Nov. 2004. Cambridge University Press (CUP).

HALL, Peter A.; TAYLOR, Rosemary C. R. Political science and the three new institutionalisms. **Political Studies**, [S.I.], v. 44, n. 5, p.936-957, Dec. 1996. SAGE Publications.

HODGSON, G. M. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. **Cambridge Journal of Economics**, [S.I.], v. 27, n. 2, p.159-175, 1 Mar. 2003. Oxford University Press (OUP).

HODGSON, Geoffrey M. What are institutions. **Journal of Economic Issues**, [S.I.], v. 40, n. 1, p.1-25, Mar. 2006.

HODGSON, Geoffrey M. Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? **Evolutionary and Institutional Economics Review**, [S.I.], v. 4, n. 1, p. 7-25, Dec. 2007. Springer Nature

HODGSON, Geoffrey M. Institutional economics: surveying the 'old' and the 'new'. **Metroeconomica**, [S.I.], v. 44, n. 1, p.1-28, Feb. 1993.

HODGSON, Geoffrey M. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature** [S.I.], v. 36, n. 1, p.166-192, Mar. 1998.

HODGSON, Geoffrey M.; KNUDSEN, Thorbjørn. **Darwin's conjecture: the search for general principles of social and economic evolution**. Chicago: University Of Chicago Press, 2010.

KNIGHT, Jack. **Institutions and social conflict**. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

MAHONEY, James; THELEN, Kathleen. A theory of gradual institutional change. *In*: MAHONEY, James; THELEN, Kathleen. **Explaining institutional change: ambiguity, agency, and power**. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. p. 1-37.

MARX, Karl. **Capital: a critique of political economy**. London: Penguin Classics, 1992.

METCALFE, J. S. Institutions and progress. **Industrial and Corporate Change**, Oxford, v. 10, n. 3, p.561-586, 1 ago. 2001. Oxford University Press (OUP).

MEYER, John W.; ROWAN, Brian. Institutional organizations: formal structure as myth and ceremony. *In*: POWELL, Walter W.; DIMAGGIO, Paul J. **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 1991. p. 1-1.

MILLER, Gary. Rational choice and dysfunctional institutions. **Governance**, [S.I.], v. 13, n. 4, p.535-547, Oct. 2000. Wiley.

MITCHELL, Wesley C. **Business cycles: the problem and its setting**. New York: National Bureau of Economic Research, 1927.

NEE, Victor. The new institutionalisms in economics and sociology. *In*: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard. **The handbook of economic sociology**. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 2005. Cap. 3, p. 49-74.

NELSON, Richard R. **Technology, institutions, and economic growth**. Cambridge: Harvard University Press, 2005.

NELSON, Richard R. Bringing institutions into evolutionary growth theory. *In*: FITZGERALD, Valpy. **Social institutions and economic development: a tribute to Kurt Martin**. Dordrecht: Springer, 2002. Cap. 2, p. 9-22.

NELSON, Richard R. Recent evolutionary theorizing about economic change. **Journal of Economic Literature**, Nashville, v. 33, n. 1, p.48-90, Mar. 1995.

NELSON, Richard R.; WINTER, Sidney G. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Belknap Press, 1982.

NELSON, Richard; SAMPAT, Bhaven. Las instituciones como factor que regula el desempeño económico. **Revista de Economía Institucional**, [S.l.], v. 5, n. 10, p. 17-51, 2001.

NORTH, Douglass C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, Douglass C.; WALLIS, John Joseph; WEINGAST, Barry R. **Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

OSTROM, Elinor. Background on the institutional analysis and development framework. **Policy Studies Journal**, Urbana, v. 39, n. 1, p.7-27, Feb. 2011. Wiley.

OSTROM, Elinor; BASURTO, Xavier. Crafting analytical tools to study institutional change. **Journal of Institutional Economics**, [S.l.], v. 7, n. 03, p.317-343, 16 Aug. 2010. Cambridge University Press (CUP).

PETERS, B. Guy. Institutionalism and public policy. *In*: PETERS, B. Guy; ZITTOUN, Philippe. **Contemporary approaches to public policy**. London: Palgrave Macmillan, 2016. Cap. 4, p. 57-72.

PIERSON, Paul; SKOCPOL, Theda. Historical institutionalism in contemporary political science. *In*: KATZNELSON, Ira; MILNER, Helen V. **Political science: the state of the discipline**. New York: Norton, 2002.

POLANYI, Karl. **The great transformation: the political and economic origins of our time**. Boston: Beacon Press, 2001.

POWELL, Walter W.; DIMAGGIO, Paul J. Introduction. *In*: POWELL, Walter W.; DIMAGGIO, Paul J. **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University Of Chicago Press, 1991.

RODRIG, Dani; SUBRAMANIAN, Arvind; TREBBI, Francesco. Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. **Journal of Economic Growth**, [S.l.], v. 9, n. 2, p.131-165, June 2004. Springer Nature. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1023/b:joeg.0000031425.72248.85>. Acesso em: 30 abr. 2019.

RUTHERFORD, M. Thorstein Veblen and the processes of institutional change. **History of Political Economy**, [S.l.], v. 16, n. 3, p.331-348, 1 Sept. 1984. Duke University Press. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1215/00182702-16-3-331>. Acesso em: 30 abr. 2019.

RUTHERFORD, Malcolm. **The institutionalist movement in American economics, 1918-1947**: science and social control. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

RUTTAN, Vernon W. **Social science knowledge and economic development**: an institutional design perspective. Ann Arbor: University Of Michigan Press, 2003.

SCHUMPETER, Joseph A. **The theory of economic development**: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process. Piscataway: Transaction Publishers, 1983.

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalism, socialism and democracy**. New York: Routledge, 2003.

SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard. Introducing economic sociology. *In*: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard. **The handbook of economic sociology**. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 2005. Cap. 1, p. 3-25.

STEINMO, Sven. Historical institutionalism. *In*: DELLA PORTA, Donatella; KEATING, Michael. **Approaches and methodologies in the social sciences**: a pluralist perspective. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. Cap. 7, p. 118-138.

VANBERG, Viktor J. The rationality postulate in economics: its ambiguity, its deficiency and its evolutionary alternative. **Journal of Economic Methodology**, [S.l.], v. 11, n. 1, p.1-29, Mar. 2004. Informa UK Limited.

VEBLEN, Thorstein. **The theory of the leisure class**. New York: Routledge, 1992.

VEBLEN, Thorstein. Why is economics not an evolutionary science? **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, [S.l.], v. 12, n. 4, p.373-397, June 1898.

WEBER, Max. **Economy and society**. Oakland: University Of California Press, 2013.

WEBER, Max. **The protestant ethic and the spirit of capitalism**. New York: Routledge, 2001.

WEINGAST, Barry R. Rational choice institutionalism. In: KATZNELSON, Ira; MILNER, Helen V. **Political science: state of the discipline**. New York: Norton, 2002. p. 660-692.

WILLIAMSON, Oliver E. **The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting**. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, [S.l.], v. 31, n. 3, p.595-613, Sept. 2000.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics and organization theory. **Industrial and Corporate Change**, Oxford, v. 2, n. 2, p.107-156, 1993. Oxford University Press (OUP). Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1093/icc/2.2.107>. Acesso em: 30 abr. 2019.

ZYSMAN, John. How Institutions create historically rooted trajectories of growth. **Industrial and Corporate Change**, Oxford, v. 3, n. 1, p. 243-283, 1994. Oxford University Press (OUP). Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1093/icc/3.1.243>. Acesso em: 30 abr. 2019.