

S  
UFRJ/IE  
TD396

ns 208071

UNIVERSIDADE FEDERAL  
DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

Concorrência e Mudança Institucional  
em um Enfoque Evolucionista

nº 396

João Luiz Pondé

Textos para Discussão

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA

*Concorrência e Mudança Institucional  
em um Enfoque Evolucionista\**

nº 396

João Luiz Pondé\*\*



43 - 016852

Julho de 1997

---

\* Artigo publicado nos Anais do XXIV Encontro Nacional de Economia da ANPEC, Águas de Lindóia, 1996.

\*\* Do Instituto de Economia da UFRJ.

Diretor Geral: Prof. Carlos Lessa  
 Diretor Adj. de Graduação: Prof. René Louis de Carvalho  
 Diretor Adj. de Pós-graduação: Prof. Carlos A. de Medeiros  
 Diretor Adj. de Pesquisa: Prof. José E. Cassiolato  
 Diretor Adj. Administrativo: Prof. Adilson de Oliveira  
 Coordenador de Publicações: Prof. David Kupfer  
 Projeto gráfico: Ana Lucia Ribeiro  
 Editoração: Jorge Amaro  
 Geórgia Britto  
 Revisão: Janaina Medeiros  
 Secretária: Joseane de O. Cunha  
 Impressão: Paulo Wilson de Novais  
 Olávio da Silva Inacio

adm 210402

UFRJ/CCJE/BIBLIOTECA EUGÊNIO GUDIN

DATA: 4 / 12 / 1997

Ficha catalográfica REGISTRO N.º

502577-X  
ms 208071

S  
UFRJ/IE  
TD 396

PONDÉ, João Luiz

Concordância e mudança institucional em um enfoque evolucionista. / João Luis Pondé. -- Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997.

37 p.; 21 cm. -- (Texto para Discussão IE/UFRJ; n. 396)

1. Organizações – Evolução. I. Título. II. Série.

O Programa Editorial do IE/UFRJ (sucessor dos Programas Editoriais do IEI e da FEA/UFRJ), através das séries "TEXTOS PARA DISCUSSÃO", "TEXTOS DIDÁTICOS" e "DOCUMENTOS", publica artigos, ensaios, material de apoio aos cursos de graduação e pós-graduação e resultados de pesquisas produzidos por seu corpo docente.

Essas publicações, assim como mais informações, encontram-se disponíveis na livraria do Instituto de Economia, Av. Pasteur, 250 sala 4 (1º andar)–Praia Vermelha–CEP: 22290-240/C.P. 56028–Telefone: 295-1447, ramal 224; Fax 541-8148, A/c Sra. Joseane de O. Cunha

## SUMÁRIO

1. Introdução	5
2. Instituições e as Abordagens Institucionalistas	6
3. Concorrência e Inovações Institucionais	14
4. Teorias da firma e critérios de aptidão	16
5. Processos de seleção e explicações evolucionistas da mudança institucional	22
6. Conclusão	25
Notas	26
Bibliografia	31
Últimos textos publicados	37

## 1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é apontar alguns caminhos pelos quais se pode incorporar uma teoria da concorrência de cunho schumpeteriano ao estudo das instituições econômicas, reunindo as contribuições de autores muitas vezes agrupados sob o emblema de "novos institucionalistas". Trata-se, então, de discutir de que maneira a dinâmica da transformação de determinadas instituições pode ser melhor compreendida e explicada a partir da referência a *processos evolutivos* subjacentes, sendo estes compostos por uma interação entre procedimentos criativos de geração de variedade e a ação de forças seletivas desencadeadas pela disputa das firmas por espaços de valorização de capital nos mercados<sup>1</sup>. O argumento se aplica especificamente ao que pode ser denominado de "instituições empresariais" (Langlois e Robertson, 1995), incluindo as rotinas, normas de conduta, convenções e canais para transmissão de informações que configuram as formas de organização das firmas e de suas interações nos mercados.

O fato da seleção exercida pela operação dos mercados atuar basicamente através da criação de diferenciais de lucratividade e crescimento entre as empresas que concorrem entre si traz a necessidade de, ao se buscar explicações evolucionistas da configuração de algum arranjo institucional específico, partir de uma generalização acerca de como a diversidade institucional, em um nível microeconômico, pode gerar assimetrias competitivas entre estas unidades de valorização de capital. Em outras palavras, há a necessidade de, por um lado, compreender as formas pelas quais as firmas se diferenciam institucionalmente e, por outro, de que maneira tal diferenciação, defrontada com um conjunto de

parâmetros ambientais específicos, desencadeia forças seletivas que geram, ao longo do tempo, trajetórias de modificação das características morfológicas das empresas e da configuração da organização do(s) mercado(s) em pauta. Em parte, tais forças decorrem da presença de "critérios de aptidão", ou seja, relações sistemáticas entre morfologias das instituições empresariais e a lucratividade e potencial de crescimento das firmas.

Para desenvolver este tema, o artigo se divide em seis seções, incluindo a introdução. A segunda seção apresenta considerações sobre o conceito de instituição e sobre a polêmica quanto ao que constitui uma abordagem efetivamente institucionalista. A terceira procura mostrar de que modo uma teoria dinâmica da concorrência pode ser aplicada na análise das inovações institucionais. A quarta, partindo de uma taxonomia das teorias da firma, tenta identificar os critérios de aptidão que permitem a elaboração de explicações evolucionistas para a mudança institucional. A quinta faz comentários adicionais sobre a ação de processos de seleção, destacando seu caráter criativo e as dificuldades em gerar predições teóricas em contextos de incerteza e na presença de irreversibilidades e retornos crescentes. Segue-se uma breve conclusão.

## 2. INSTITUIÇÕES E AS ABORDAGENS INSTITUCIONALISTAS

No passado, o uso do termo "institucionalista" para denominar uma teoria ou seu proponente tinha uma aplicação relativamente circunscrita, destinando-se a identificar a filiação a uma corrente de pensamento econômico desenvolvida na primeira metade deste século por autores como Veblen, Commons e Mitchels, entre outros. Embora seja reconhecidamente difícil delimitar quais seriam as propostas teóricas básicas que definem o "velho institucionalismo", cuja adjetivação não deve levar à conclusão errônea de que

a corrente está inativa, os seguintes elementos são usualmente destacados<sup>2</sup>:

- ênfase nas relações de poder que estão presentes nas economias de mercado, fazendo com que as interações entre os agentes sejam frequentemente marcadas por correlações de forças, conflitos de interesses e mecanismos de coerção<sup>3</sup>;

- ceticismo em relação à pertinência de se analisar as instituições do ponto de vista das suas eficiências relativas e crítica a tentativas de remeter sua conformação a processos de mercado que gerariam alguma ordem benéfica a partir de comportamentos competitivos e voltados para a busca do interesse próprio. Em especial, os institucionalistas recusam a imagem da sociedade e da economia como um sistema auto-regulado, o que leva a uma justificativa para estudos que também abrangem as possibilidades de intervenção política e reforma das instituições;

- foco da análise no processo histórico de mudança da organização social de que as instituições fazem parte, caracterizado como de "causação cumulativa", o que tem como contrapartida a recusa de análises hipotéticas que não levam em conta as especificidades concretas de cada situação e momento em estudo, bem como de modelos que supõem alguma convergência em direção ao equilíbrio;

- holismo, no sentido de conceber "a economia como parte de um todo em evolução - da cultura" (Dugger, 1990, p. 472). Conseqüentemente, tanto o indivíduo quanto a racionalidade devem apresentar-se sempre institucionalizados, pois estão inseridos em um meio cultural e condicionados por este<sup>4</sup>. Em contraposição ao individualismo metodológico, as unidades de análise eleitas são as instituições, cuja contínua mudança gera diferentes padrões de comportamento individual.

Contudo, assistiu-se, nos últimos anos, economistas de diferentes formações teóricas manifestarem uma crescente

preocupação em incorporar analiticamente um tratamento mais explícito das distintas formas institucionais que condicionam o funcionamento das economias capitalistas, chegando mesmo a se denominarem institucionalistas ou praticantes de alguma variante de teoria institucionalista. No campo alternativo ao *mainstream*, a necessidade de tratar da natureza e efeitos das instituições é enfatizada por autores centrais da escola pós-keynesiana como Davidson (1978) e Kregel (1980), evolucionistas como Dosi e Orsenigo (1988) e Nelson (1990), regulacionistas como Boyer (1986) e autores influenciados pela escola austríaca como Langlois (1986) e Loasby (1986). Embora esta seja uma área de pesquisas freqüentemente marcada por esforços de trazer para o estudo dos processos econômicos uma visão mais rica dos comportamentos dos indivíduos e organizações, abandonando as hipóteses de racionalidade substantiva e incorporando contribuições da psicologia cognitiva e da sociologia (Hodgson, 1988; Simon, 1983), existem tentativas de desenvolver uma teoria das instituições econômicas mantendo um diálogo com a ortodoxia (Williamson, 1985), ou até mesmo sem abandonar seu *hardcore* (Eggertsson 1990).

Entre os autores heterodoxos, há um relativo consenso de que a hipótese da racionalidade substantiva ou maximizadora constitui um suposto irreal e incapaz de modelar sem distorções o comportamento dos agentes econômicos, na medida em que os resultados das ações e decisões dependem de eventos futuros que não podem ser antecipados de maneira probabilística. Conseqüentemente, deixa de ser possível deduzir as condutas diretamente do confronto entre as informações do mercado e os objetivos dos agentes, dadas as restrições paramétricas existentes, o que traz o imperativo de formular explicações da dinâmica capitalista que incorporem a atuação daquelas instituições concretas responsáveis pelos modos como diferentes agentes formam expectativas, percebem oportunidades, processam informações, tomam decisões, aprendem e atuam no ambiente competitivo. A consciência de que – abandonada a maximização

e o equilíbrio – o desempenho do mercado só pode ser explicado a partir da análise de condicionantes “estruturais” que os modelos neoclássicos não oferecem é compartilhada por seguidores de diferentes correntes – pós-keynesianos, “velhos” institucionalistas, “novos” institucionalistas, evolucionistas e neo-austríacos.

Pelo lado neoclássico, a crescente ênfase em temas ditos institucionais não se insere diretamente no esforço de formular o núcleo de hipóteses fundamentais sobre o qual o programa de pesquisa se apoia, mas sim de estender seu alcance em direção a uma nova classe de fenômenos, ou ainda de sofisticar análises já feitas, agregando um maior realismo ao tratamento de algumas situações concretas. Neste movimento, vários fenômenos passaram a ser objeto de um tratamento analítico que submete a gênese e funcionamento de determinadas instituições à teoria da escolha racional e aos modelos de equilíbrio, tais como a organização interna das firmas, contratos complexos, formas de cooperação, direitos de propriedade e várias interfaces entre os regimes jurídicos vigentes e o desempenho da economia.

Um dos resultados desta “cheia do *mainstream*” (Posas, 1995) em terrenos até então de domínio heterodoxo é o debate acerca não apenas do que se entende por “instituições”, mas também quanto a quais os desdobramentos deste conceito para a definição de que requisitos devem ser cumpridos para se empreender uma análise efetivamente institucionalista. Existem, a meu ver, duas maneiras de enfrentar este problema definicional e marcar as fronteiras entre ser ou não ser institucionalista – a partir de um ponto de vista heterodoxo e buscando evitar que esta “enchente” acabe submergindo esforços de teorização que vinham sendo empreendidos com algum sucesso. Estas são:

- buscar no objeto eleito – e em parte construído – por cada teoria a presença ou não de elementos institucionais; ou

- localizar nas características de uma dada classe de formulações teóricas o que permite a seus membros a aplicação da denominação de "institucionalista", em contraposição aos modelos neoclássicos, embora estes também tenham como objeto um sistema econômico institucionalizado.

A primeira delas resulta de uma ênfase na crítica ao *homo economicus* maximizador, identificado como uma hipótese irrealista, a-histórica e viciada pelos descaminhos do individualismo metodológico, ao qual deve ser contraposto um tratamento alternativo do comportamento econômico. Este é o caminho preferencialmente trilhado por autores que defendem uma abordagem mais sociológica do comportamento dos agentes econômicos, tais como Granovetter (1986), Hodgson (1988) e Polanyi (1957). Nesta linha, o próprio conceito de instituição é utilizado como crítica às hipóteses neoclássicas, que, por não o levarem em consideração, apresentariam uma teoria inaceitável da ação social. Conseqüentemente, o *mainstream* é diagnosticado como uma opção teórica equivocada por não incorporar em seu objeto as instituições que constituem a economia, preferindo desenvolver modelos abstratos nos quais está ausente a estrutura social na qual as interações dos agentes nos mercados se processam.

A segunda forma de enfrentar a questão coloca menos peso no conceito de instituição e sua admissão na teoria econômica enquanto *locus* de diferenciação das abordagens teóricas, no sentido de que se assume que este é mesmo vago e geral – deslocando-se, então, o foco da pergunta quanto a quem é ou não institucionalista, que deixa de indagar se as instituições estão ou não presentes no objeto de estudo escolhido, passando a questionar se a análise destas é feita maneira mais ou menos satisfatória. Adotá-la significa aceitar que a teoria neoclássica também oferece uma análise das instituições e que a crítica a esta deve se direcionar para a forma de fazê-lo, que pode ser caracterizada como

*reducionista* – ou seja, caracterizada por uma excessiva restrição das hipóteses teóricas à estilização de contextos institucionais com pouca variabilidade em algumas de suas propriedades básicas.

Creio que a primeira alternativa apresenta algumas desvantagens e dificuldades. Um problema básico é que os vários conceitos de instituições que são formulados não se mostram capazes de, ao mesmo tempo, excluir por si sós a aplicabilidade da teoria neoclássica às dimensões institucionais das economias capitalistas e serem abrangentes o suficiente para sustentarem o desenvolvimento de uma teoria geral dos mercados. Se as instituições são entendidas como simplesmente *regularidades da ação e interação social*, como parece ser o significado básico do conceito para um amplo número de autores<sup>5</sup>, até mesmo a hipótese comportamental de maximização da utilidade deve ser encarada como uma tentativa de se teorizar acerca dos processos de decisão em um arranjo institucional específico, no qual não se pode negar que elementos de deliberação e cálculo estejam presentes nas condutas dos agentes. Se a racionalidade substantiva é ou não a hipótese adequada para este contexto é uma questão que exige uma discussão *teórica* que o debate sobre as instituições em si não se mostra capaz de oferecer.

Por outro lado, definições mais restritas como a de Hodgson (1988, p. 140), para quem as "instituições econômicas são complexos de hábitos, papéis e comportamento convencional" (p. 140), apresentam uma tendência de, se não excluir, ao menos dar uma ênfase insuficiente a padrões comportamentais que são característicos da racionalidade capitalista (diferente da maximizadora)<sup>6</sup>. O risco aqui é deslocar o debate para uma contraposição enganosa entre uma abordagem econômica, supostamente prejudicada pela adoção do individualismo metodológico e por uma noção de racionalidade desenraizada do meio social, e uma abordagem sociológica que daria mais atenção aos condicionantes

institucionais dos comportamentos<sup>7</sup>. Embora levante muitas críticas válidas ao enfoque neoclássico, esta posição possui desdobramentos problemáticos, tanto por ameaçar reduzir o escopo da teoria ao dar um tratamento insuficiente das dimensões racionais do comportamento econômico, quanto por deslocar o foco das formulações heterodoxas para questões que as marginalizem (ainda mais) no debate dentro da instituição ciência econômica<sup>8</sup>.

A verdade é que, ao se afirmar que a teoria econômica deve analisar as dimensões institucionais do funcionamento dos mercados, não se diz muito mais que esta procura construir um instrumental analítico das ações sociais envolvidas que retém seu conteúdo sistemático e socialmente construído, deixando de lado o aleatório e individual<sup>9</sup> – o que pouco acrescenta aos dilemas reais do entendimento do objeto que se estuda. Produzir uma teoria do sistema econômico supõe que sua operação apresenta alguma regularidade, que é possível desenhar alguns padrões abstratos de decisão e interação entre os agentes que captem elementos essenciais da realidade<sup>10</sup>. Sob esta ótica, as instituições são apenas o pressuposto necessário da teoria, visto que estas *objetivam* o mundo social, tornam este uma realidade externa aos indivíduos, algo com existência para além da sua vontade (Berger e Luckmann, 1966). Ou seja, não é um pressuposto sociológico que vai ser o fator principal a dividir ortodoxos e heterodoxos, mas sim opções teóricas diferenciadas ao analisar um objeto igualmente institucional, análise esta que envolve o funcionamento da economia dentro de dadas instituições, os efeitos de variações institucionais sobre a operação dos mercados e as causas de determinadas mudanças institucionais.

Esclarecidas estas dificuldades conceituais, a abordagem institucionalista heterodoxa pode ser distinguida da ortodoxa pela recusa de *reduzir* o comportamento dos agentes à racionalidade maximizadora e sua interação aos ajustes em direção a um equilíbrio pré-determinado. Isto exige que se leve em conta:

- que os comportamentos são moldados por instituições que apresentam significativa diversidade, de modo que as condutas e decisões contêm variados graus de racionalidade e deliberação, bem como diferentes procedimentos de interpretação de fatos julgados relevantes e busca das ações mais adequadas a um dado contexto ambiental. Conseqüentemente, as hipóteses comportamentais devem ser construídas de maneira menos abstrata e geral, dando espaço para diferentes estilizações do mundo real. A questão fundamental aqui é que a heterogeneidade dos arranjos institucionais não pode ser inserida na teoria através da mudança das restrições em um modelo de conduta invariante, mas – mesmo em comportamentos deliberados e racionais – ser constitutiva de distintos processos de formação de preferências, aquisição de informações/conhecimentos e procedimentos de decisão.

- que a coordenação dos comportamentos econômicos também envolve um espectro amplo de arranjos institucionais com propriedades e formas de funcionamento distintas. O mercado descentrado e impessoal, no qual a coordenação é o resultado não-intencional de relações mercantis isoladas, determinadas por sucessivas decisões independentes que visam apenas o interesse individual, é apenas um dentre vários arranjos possíveis. Seja no interior das organizações empresariais ou nas interações estabelecidas pelos agentes nos mercados, encontram-se relações cooperativas, estruturas hierarquizadas e canais para circulação de informações que podem se combinar em tipos morfológicos diversos<sup>11</sup>.

Por outro lado, definindo-se a abordagem institucionalista heterodoxa desta maneira, obtém-se, em contraste com o “velho” institucionalismo, uma maior abertura para desenvolvimentos teóricos que dêem maior ênfase à racionalidade capitalista do processo de concorrência. Com isso, cria-se um espaço para o aporte de elementos schumpeterianos na teorização acerca da natureza das instituições econômicas<sup>12</sup>.

## 3. CONCORRÊNCIA E INOVAÇÕES INSTITUCIONAIS

Do ponto de vista da construção de uma teoria dinâmica da concorrência, a abordagem institucionalista (heterodoxa) apresenta-se como um componente essencial, sendo necessário aqui destacar uma dupla face das instituições. Estas configuram, de um lado, as estruturas de compromissos e os comportamentos estáveis que viabilizam a operação de qualquer empresa, os padrões regulares de suas interações nos mercados, e as possíveis rotinas que tornam sua conduta na concorrência relativamente previsível (Heiner, 1983). Por outro, apresentam transformações ao longo do tempo, cujos impactos sobre o desempenho das firmas e suas posições competitivas frente a rivais existentes e potenciais podem ser decisivas – como demonstra o argumento que vêm se disseminando na literatura, de que novas formas de organização empresarial podem ser fontes cruciais de competitividade para firmas, regiões ou países, visto que configuram um conjunto de instituições mais dinâmicas do ponto de vista dos seus efeitos sobre o desempenho tecnológico e produtivo e, por serem muitas vezes de cópia e difusão difícil, estabelecem posições vantajosas e duradouras na concorrência internacional.<sup>13</sup>

Para o presente artigo, a questão central está nos os processos de “aprendizado institucional” (Johnson, 1992), de *evolução das instituições*, na medida em que as interações entre os agentes econômicos não apenas preservam uma dada articulação de relações, mas também abrem oportunidades para que estas sejam modificadas pelos seus participantes, que atuam estrategicamente frente a interesses e objetivos próprios<sup>14</sup>. Um passo importante na direção de se compreender melhor tais movimentos de *inovação institucional* está em reconhecer que uma dimensão crucial da institucionalidade dos sistemas econômicos refere-se a arranjos institucionais circunscritos localmente a firmas ou grupos de firmas. Neste sentido, Dosi (1988) destaca a

importância de se analisar as “micro-instituições”, que consistem nos arranjos institucionais presentes no interior das firmas e nos mercados – como, por exemplo, as especificidades das estruturas corporativas, as modalidades de organização funcional e hierárquica das empresas, procedimentos coletivos de tomada de decisões, diferentes “racionalidades”, padrões de interação entre compradores e vendedores nos mercados, padrões de rivalidade oligopolista, vínculos entre empresas produtivas e entidades financeiras, laços de confiança e relações pessoais entre agentes determinados<sup>15</sup>.

O reconhecimento da relevância de um estudo mais detalhado das micro-instituições para a análise econômica é crucial, ao reforçar a concepção de que a institucionalização do processo econômico possui uma importante dimensão local, envolvendo agentes e setores circunscritos – não se trata só da definição de parâmetros globais para a operação do sistema<sup>16</sup>. No caso das instituições empresariais, que afetam o desempenho e interesses de agentes determinados no que se refere à valorização do seu capital, um desdobramento importante da sua dimensão local é a possibilidade de analisar sua modificação no tempo – por meio de inovações institucionais – como regida por processos vinculados à lógica da concorrência<sup>17</sup>.

Os autores da Escola Austríaca (Langlois, 1986; Vaughn, 1994) tendem ainda a enfatizar a distinção feita por Menger entre instituições orgânicas e pragmáticas. As primeiras resultam das ações dos homens, mas não das suas intenções, exigindo uma explicação funcional/evolucionista para o entendimento da sua formação, enquanto as segundas são conscientemente concebidas e implementadas pelos agentes envolvidos<sup>18</sup>. Nos casos concretos, esta distinção entre instituições que são conscientemente construídas e instituições que se formam “espontaneamente” é uma questão de grau, pois ambos processos podem estar presentes na formação de um arranjo institucional específico – e existe

ainda a possibilidade de uma instituição ser criada por processos orgânicos e mantida por processos pragmáticos. Talvez o mais útil seja reconhecer que as instituições resultam de uma combinação – difícil de ser decomposta – de construção consciente e evolução espontânea, sendo o mais importante identificar as lógicas que governam estes processos – e uma delas é a lógica da concorrência.

Se parte da dinâmica institucional pode ser remetida a um processo de introdução e difusão de inovações de cunho schumpeteriano, abre-se a possibilidade de que os modelos evolucionistas agreguem significativo poder explicativo às tentativas de teorização da mudança institucional. Adotado este enfoque, esta passa, ao menos parcialmente, a ser o resultado de mecanismos através dos quais o funcionamento dos mercados – basicamente através da expansão da firma inovadora ou do aprendizado e imitação de suas rivais – exerce uma pressão seletiva sobre uma periodicamente renovada variedade de arranjos institucionais, imprimindo cumulativamente modificações na morfologia das instituições empresariais predominantes<sup>19</sup>. A análise deste processo e a construção de explicações evolucionistas da dinâmica das instituições empresariais exige, por um lado, a identificação dos critérios de aptidão que permitem que a morfologia de tais instituições seja relacionada à geração e preservação de assimetrias competitivas nas firmas, e, por outro, o detalhamento de como se desencadeiam forças seletivas que, ao longo do tempo, geram o perfil morfológico que observamos a cada momento<sup>20</sup>.

#### 4. TEORIAS DA FIRMA E CRITÉRIOS DE APTIDÃO

O desenvolvimento recente de contribuições teóricas que procuram dar um tratamento mais adequado às questões vinculadas à natureza, estrutura e comportamento das empresas capitalistas oferece alguns elementos úteis para o

estabelecimento de relações entre morfologias das instituições empresariais e sua eficiência capitalista. Em um esforço de síntese, que evidentemente traz o risco de subestimar a diferenciação de formulações individuais, é possível agrupar os autores que participam da discussão contemporânea nesta área em quatro concepções teóricas básicas, conforme exposto na figura 1.

A *teoria ortodoxa dos manuais* é bem conhecida. Nela, a firma é concebida a partir de uma função de produção, que estabelece as relações de transformação entre insumos e produtos, e configura uma unidade indivisível de tomada de decisões, de acordo com um modelo de maximização de lucros. Não há qualquer detalhamento dos elementos institucionais que compõem sua configuração interna, o que leva Demsetz (1991, p. 161) a caracterizá-la como “um artifício retórico para facilitar a discussão do [funcionamento do] sistema de preços”. Essencialmente, é a mesma teoria criticada durante a “controvérsia marginalista”, pois os avanços incorporados desde então apenas sofisticam o marco analítico tradicional – como no caso do tratamento das decisões sob informação imperfeita (por exemplo, Stigler, 1961) ou das economia de escopo e das firmas multi-produto (Baumol, Panzar e Willig, 1982).

FIGURA 1

Foco da Análise

		Produção	Transação
Tipo de Racionalidade	Substantiva ou Maximizadora	Teoria Ortodoxa dos Manuais	Teoria Ortodoxa Contemporânea
	Processual ou Restrita	Teoria das Capacitações	Teoria dos Custos de Transação

Fonte: Adaptado de Winter (1991) e Foss (1993).

A *teoria ortodoxa contemporânea* mantém a hipótese de racionalidade substantiva (maximização), mas agregando uma preocupação com a organização interna das firmas, ou seja, procurando investigar os determinantes da estrutura de inter-relações entre os agentes que as compõem, deslocando assim o foco da produção para as transações. Uma contribuição fundadora desta abordagem está no artigo de Alchian e Demsetz (1972), no qual organização interna de firma é analisada a partir das dificuldades de identificar de maneira não-ambígua a colaboração efetiva de cada participante das atividades produtivas para a geração do produto. O tratamento dos problemas de monitoramento e incentivo decorrentes foram tratados por Jensen e Meckling (1976) com base na noção de "custos de agenciamento", que correspondem aos dispêndios necessários para construir um sistema contratual capaz de levar os vários participantes de uma organização a se comportarem como se buscassem maximizar os objetivos do contratante de seus serviços, ou seja, capaz de compatibilizar as condutas dos membros da empresa com a maximização do lucro desta. O sentido básico destas contribuições é na direção de sofisticar a teoria neoclássica da firma e ampliar o alcance da microeconomia tradicional em direção a novas classes de fenômenos, analisando a estrutura de inter-relações dentro das empresas e nos mercados em um contexto de otimização, onde a integração vertical, por exemplo, passa a ser vista como resultante de um cálculo maximizador dos custos marginais de gerir transações através do sistema de preços ou do "nexo de contratos" que caracterizaria a organização empresarial.

Desenvolvida inicialmente por Coase (1937), a *teoria dos custos de transação* foi reformulada por Williamson (1975, 1985) a partir da incorporação de hipóteses comportamentais que se afastam do *mainstream* neoclássico, basicamente a noção de racionalidade limitada ou restrita (*bounded rationality*) proposta por Herbert Simon (1959). Em essência, o argumento central de Williamson é que a orga-

nização das atividades econômicas – delimitação das fronteiras das firmas, mudanças na sua organização interna, estabelecimento de relações mercantis impessoais ou organizadas – decorre da busca de economias de custos de transação, definidos como o dispêndio de recursos na coordenação das interações entre agentes em um contexto no qual a compatibilização *ex ante* das suas condutas é impedida pela presença de incerteza e oportunismo. A existência de ativos específicos é considerada um fator crucial que impede a eliminação destes custos via os mecanismos de mercado usuais, criando um valor na manutenção das relações entre os agentes e estimulando a construção de instituições que garantam sua integridade<sup>21</sup>. É bom notar que existem variantes da noção de custos de transação que preservam a racionalidade substantiva e não levam em conta o papel da incerteza, o que justificaria classificá-las como parte das teorias ortodoxas contemporâneas. É o caso de Klein, Crawford e Alchian (1978), que enfocam as dificuldades da efetivação de relações de troca nos mercados a partir da constatação da existência de dispêndios vinculados à coleta de informações – e não à inexistência destas – e à feitura e implementação de contratos.

A *teoria das capacitações* agrupa um espectro de autores que gravitam em torno de uma paradigma que pode ser denominado neo-schumpeteriano ou evolucionista, embora também tenha espaço para as concepções de historiadores como Chandler (1992), e mostre-se inteiramente compatível com um trabalho bem anterior como o de Penrose (1959). A idéia fundamental é que a firma constitui uma articulação de capacitações coletivas, que podem ser concebidas como inscritas em rotinas organizacionais (Nelson e Winter, 1982; Dosi, Teece e Winter, 1992) e cujo conteúdo explica o seu desempenho no mercado em termos de tomada de decisões, eficiência tecnológica e padrões de gestão e coordenação dos indivíduos que a compõem. Conseqüentemente, uma questão fundamental para este tipo de abordagem passa a ser o processo pelo qual estas capacitações são criadas e

acumuladas, ou seja, os mecanismos de aprendizado que lhes são subjacentes (Nooteboom, 1992; Foss, 1993).

A partir dos dois últimos conjuntos de contribuições, é possível empreender uma tentativa de definir critérios de aptidão vinculados a duas dimensões do desempenho das empresas nos mercados: a coordenação das atividades produtivas e o aprendizado tecnológico. Conforme discutido com maior detalhe em Pondé (1994), as proposições teóricas de Williamson, reinterpretadas através de lentes evolucionistas<sup>22</sup>, oferecem uma identificação das propriedades de determinados tipos de arranjos institucionais em termos da coordenação das interações entre os agentes envolvidos e das suas eficiências relativas, na medida em que:

- permitem um tratamento dos problemas de coordenação das atividades produtivas que enfatiza as dificuldades de implementação de ajustes adaptativos e seqüenciais nos padrões de interação entre os agentes, dada a presença de eventos imprevistos. A coordenação consiste, então, na compatibilização das condutas dos agentes, reduzindo e/ou gerenciando a incerteza comportamental – derivada da presença de oportunismo e diversidade cognitiva – a partir da construção dos arranjos institucionais apropriados, cuja eficácia se manifesta nos custos de transação;
- identificam de que maneira instituições empresariais com diferentes propriedades básicas – hierarquias, relações mercantis competitivas, normas de cooperação – implementam mecanismos de coordenação com características específicas;
- relacionam tais características específicas das instituições com sua eficiência capitalista – mensurada pelos custos de transação – em distintas condições ambientais, diferenciadas principalmente pelo grau em que estão presentes ativos específicos.

Por outro lado, diversos trabalhos destacam a importância da configuração das instituições empresariais para o aprendizado e acúmulo de capacitações tecnológicas nas firmas. Neste contexto, contribuições têm sido feitas na direção de identificar características do perfil institucional das firmas que, em sob dadas condições, facilitam ou aceleram o desenvolvimento de novas tecnologias ou o melhoramento das já existentes (Prahalad e Hamel, 1990; Henderson e Clark, 1990), ao permitir uma melhor troca de informações entre as partes da empresa e facilitar o aprendizado tecnológico, dado o caráter interativo deste. A identificação de relações entre morfologias institucionais e o ritmo de geração de inovações tecnológicas também resulta do estudo das formas específicas pelas quais se dão interações cooperativas entre empresas distintas – seja no caso da formação de vínculos entre produtores e usuários (Lundvall, 1988) ou da constituição de “redes de firmas” (DeBresson e Amesse, 1991). Basicamente, esta literatura aponta que:

- o aprendizado tecnológico é um processo fortemente interativo, visto que envolve atividades criativas, nas quais está presente uma incerteza quanto aos seus desdobramentos, impedindo que se possa especificar previamente e de maneira completa quais serão as capacitações e ações requeridas (Kline e Rosenberg, 1986). Conseqüentemente, pode se mostrar necessário um esforço contínuo e flexível de resolução de problemas, impedindo uma compartimentalização de tarefas e um planejamento detalhado *ex ante* das interações a serem realizadas;
- as tecnologias apresentam graus variados de presença de conhecimentos tácitos, cuja transmissão e compartilhamento não se fazem através de uma linguagem codificada, exigindo – tanto para sua difusão quanto para a integração de subconjuntos de informações–relações interpessoais duradouras, acumulação de experiências compartilhadas e aquisição de capacitações pela demonstração da sua aplicação efetiva – o que só é viável em contextos institucionais particulares;

- as instituições empresariais, por se diferenciarem pela presença variada de rotinas cooperativas, relações de confiança, homogeneidade de referenciais cognitivos e canais para transmissão de informações, apresentam desempenhos distintos no que se refere à mobilização e multiplicação dos conhecimentos tácitos em processos de inovação tecnológica. Além disso, como as tecnologias se caracterizam por um grau maior ou menor de complexidade sistêmica, o alcance e a morfologia das instituições mais apropriadas para cada caso pode ser distinta de acordo com a abrangência e diversidade das capacitações requeridas para gerar novos produtos e processos.

Verifica-se, por conseguinte, que existem elementos suficientes para se estabelecer, com algum grau de generalidade, critérios de aptidão vinculando características morfológicas de arranjos institucionais à sua eficiência capitalista em condições relativamente determinadas. Seja no âmbito da coordenação das atividades produtivas, seja no do aprendizado tecnológico, as instituições empresariais apresentam uma funcionalidade na concorrência capitalista que é, em certa medida, teorizável, o que oferece uma base para a construção de explicações evolucionistas da sua dinâmica.

##### 5. PROCESSOS DE SELEÇÃO E EXPLICAÇÕES EVOLUCIONISTAS DA MUDANÇA INSTITUCIONAL

Os critérios de aptidão expostos constituem um primeiro esforço de identificar interfaces entre determinados arranjos institucionais intra e inter-firma e desempenhos competitivos em termos de lucratividade e/ou potencial de crescimento sob diferentes condições ambientais. A dedução de tais interfaces exige, como se viu, uma tentativa de correlacionar estes arranjos à adaptação das firmas ao contexto tecno-econômico em que estas se inserem – em outras palavras, encontrando a funcionalidade das micro-instituições

em termos de uma racionalidade capitalista de valorização de capital. Assim, as instituições empresariais existentes a cada momento podem ser tratadas como o resultado de um processo histórico de evolução, cuja reconstrução analítica se faz a partir da lógica da concorrência, ou seja, da ação de dois movimentos, (i) a introdução de inovações que criam ou recombina arranjos institucionais com diferentes propriedades funcionais e (ii) o defrontamento dos rivais no mercado que, desencadeando pressões seletivas, leva a processos de eliminação e imitação que moldam as morfologias institucionais resultantes.

Em tal abordagem, a dedução de fontes de assimetrias competitivas a partir dos critérios de aptidão não é suficiente para que se gere um modelo explicativo satisfatório, visto que a manifestação destas assimetrias em efetivas pressões seletivas é mediada por diversos elementos que caracterizam o ambiente em que em que as empresas operam. Sem a pretensão de oferecer uma listagem exaustiva, os seguintes elementos devem ser destacados:

- características da demanda, como as dimensões e a taxa de crescimento do mercado, que, junto com as políticas de expansão das firmas, definem os espaços de sobrevivência de imitadores;

- políticas de expansão das firmas, que determinam o grau em que firmas inovadoras utilizam as vantagens competitivas criadas para alterar a configuração vigente do mercado – em termos de *market share* e/ou estrutura de preços. Não apenas a seleção através da eliminação de empresas (e arranjos institucionais), mas também a difusão das inovações institucionais através da imitação, está condicionada por estas pressões competitivas. Assim, a intensidade do impacto das mudanças institucionais sobre as estruturas de mercado está mediada pelos parâmetros das políticas de ocupação da capacidade, investimento e expansão das empresas, incluindo padrões de rivalidade oligopolista, rotinas quanto

ao planejamento e ampliação efetiva da capacidade produtiva, grau de endividamento, alternativas de financiamento, expectativas e evolução macroeconômica global;

- condições de financiamento vigentes. Dado que as empresas não se ajustam instantaneamente a mudanças ambientais, como as provocadas por inovações de concorrentes, a disponibilidade de crédito e seu custo são fatores importantes na determinação da sua capacidade de sobreviver no mercado enquanto estratégias de adaptação às novas circunstâncias são implementadas.

Além disso, não se deve esquecer de que os processos *ex post* seletivos e adaptativos desencadeados pelos mercados se mostram criativos, no sentido de que não se resumem a sancionar em maior ou menor grau as direções evolutivas apontadas pela geração de variedade institucional ou por critérios de eficiência não ambíguos – como mostram os fenômenos de *lock-in* discutidos por Arthur (1988) e David (1985)<sup>23</sup>. A dinâmica instituições empresariais decorre de um complexo conjunto de interações e *feed backs* que moldam as trajetórias de mudança observadas, sendo que a presença de irreversibilidades e retornos crescentes faz com que pequenas variações nas condições iniciais e fatores aleatórios – por exemplo, condutas irracionais – possam imprimir uma marca permanente no desenvolvimento dos arranjos institucionais, conduzindo-o para direções que não podem ser previstas *ex ante* (Dosi, 1991a)<sup>24</sup>.

Em parte por isso, mostra-se difícil compatibilizar o modelo explicativo proposto com os modelos tradicionais de explicação científica, que pressupõem uma simetria – ao menos lógica – entre explicar e prever. Na verdade, o próprio reconhecimento de que a incerteza marca inexoravelmente o ambiente econômico, ainda mais quando este se caracteriza por gerar continuamente aprendizado e ações criativas, conduz à opção por construções teóricas que não se obrigam a preservar tal simetria – ou seja, a capacidade de interpretar

eventos históricos não pretende se reverter necessariamente na capacidade de deduzir desdobramentos futuros a partir da alteração de algum parâmetro eleito como “causa”. Ademais, características de complexidade e plurideterminação dos processos de mudança evolutiva fazem com que seja difícil estabelecer relações simples de causa e efeito não só entre eventos presentes e futuros, mas também no que se refere àqueles ocorridos no passado<sup>25</sup>.

Conseqüentemente, a validade do tipo de teoria aqui discutido está em, mesmo assumindo a vigência de condições nas quais uma previsão determinística ou probabilística não é possível, conseguir identificar mecanismos causais capazes de facilitar a reconstrução de sequências de eventos já ocorridos ou produzir cenários de alternativas quanto ao futuro. A teoria proporciona, então, blocos de “enredos” ou “temas” gerais, em linguagem mais abstrata, a partir dos quais interpretações de sequências de eventos no tempo histórico e narrativas podem ser elaboradas<sup>26</sup>.

## 6. CONCLUSÃO

O argumento básico desenvolvido no artigo foi que um aporte schumpeteriano e evolucionista enriquece a análise da mudança institucional, mais especificamente no caso das instituições empresariais. A variante de “novo” institucionalismo aqui professada distingue-se tanto do tratamento neoclássico das instituições, pelos motivos expostos na segunda seção, quanto do “velho” institucionalismo, dado o papel que a concorrência capitalista assume da teoria proposta. Obviamente, não se pretende ter esgotado a identificação dos fatores relevantes para o estudo da dinâmica das instituições em questão, pois abordagem centrada na concorrência pode ser complementada por outros enfoques, como os que enfatizam o papel das dimensões políticas e das relações de poder envolvidas. Além disso, mesmo no

campo das explicações evolucionistas baseadas na competição das firmas no mercado, há a necessidade de detalhar e aprofundar o tratamento das pressões seletivas sistemáticas, inclusive com a incorporação de critérios de aptidão adicionais – tais como a flexibilidade e a capacidade de alavancagem financeira. Assim, mais do que a proposição de um referencial teórico acabado, o resultado da discussão efetuada está em definir com maior clareza as bases de uma linha de pesquisas já em curso e de perspectivas promissoras.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Para uma apresentação do enfoque evolucionistas Cf. Dosi e Orsenigo (1988), Dosi (1991b), Savioti e Metcalfe (1991), Nelson (1995) e Dosi e Nelson (1994).

<sup>2</sup> Cf. Grouchy (1969); Kapp (1968, 1976), Dugger (1990) e Hodgson (1988, 1993).

<sup>3</sup> Uma preocupação e orientação teórica compartilhadas com autores da "sociologia econômica" como Perrow (1990) e Granovetter (1986).

<sup>4</sup> A economia é concebida, então, como "uma ciência cultural na qual as crenças, valores e ações dos indivíduos se originam e ganham significado a partir de uma totalidade cultural específica. A tomada de decisões racional de um indivíduo isolado não faz sentido para o institucionalismo, pois o indivíduo não existe separado de uma cultura específica" (Dugger, 1990, p. 427).

<sup>5</sup> Por exemplo, as instituições são definidas por Langlois (1986, p. 17) como "uma regularidade no comportamento [social] que especifica ações em situações recorrentes particulares". Várias definições semelhantes são citadas por Nelson (1995). Em Pondé (1993, p. 14), optei por definir as instituições como "um conjunto articulado e particular de *relações sociais*, ou seja, padrões determinados de *interações e comunicação* entre os indivíduos que adquirem alguma estabilidade ao longo do tempo".

<sup>6</sup> O que seria jogar fora a criança com a água do banho. Uma atitude semelhante está em, ao criticar as noções neoclássicas de eficiência alocativa e otimização, fechar o espaço necessário para desenvolver uma teoria schumpeteriana da concorrência, que exige a uma análise de como as firmas buscam elevar seus lucros aumentando sua eficiência capitalista. Parte das críticas de Granovetter (1986) e Perrow (1990) à teoria dos custos de transação incorrem neste erro.

<sup>7</sup> Um equívoco que também se deve evitar é cair na oposição mercados vs. instituições – argumentando, por exemplo, que os economistas (neoclássicos) não levam em conta as instituições presentes nos mercados, como códigos de conduta e relações de confiança. Esta é uma forma enganosa de colocar a questão, originada da tendência a identificar a conduta institucionalizada como aquela na qual a racionalidade mercantil e a busca do interesse próprio está menos presente. Ora, aceito o conceito de instituição antes exposto, não faz sentido falar em mercados mais ou menos institucionalizados; a questão relevante é que tipos morfológicos de mercado cada teoria é capaz de analisar e se o melhor é optar pela simplicidade, aplicando um tipo básicos a várias situações, ou pela complexidade, abrindo as hipóteses comportamentais da teoria para um conjunto maior de alternativas.

<sup>8</sup> Remetendo a teoria econômica heterodoxa ao "gueto" da sociologia dos mercados.

<sup>9</sup> Por *aleatório*, em oposição ao *sistemático*, deve-se entender eventos que não podem ser interpretados como manifestações de regularidades, mecanismos e/ou tendências que a teoria supõe fazerem parte da realidade econômica – tomando-se o cuidado de não identificar "sistemático" com "previsível", e sim com "explicável" por meio da teoria adotada (uma complicada discussão acerca das relações entre explicação e predição está envolvida aqui). A fronteira entre o que é aleatório e o que é sistemático não é imposta pela realidade objetiva, mas, ao menos em parte, estabelecida internamente pela teoria. Por exemplo, eventos políticos podem ser considerados aleatórios por uma teoria econômica embora, em princípio, possam ser objeto de teorias que identifiquem suas regularidades – teorias são sempre parciais.

<sup>10</sup> A questão central a se discutir é, então, quais e quantos deste padrões são necessários.

<sup>11</sup> A análise de Williamson das propriedades das hierarquias, ou ainda os modelos da dimensão seletiva da concorrência desenvolvidos por Nelson e Winter, são exemplos de como a complexidade e diversidade institucional de uma economia capitalista exige teorias que ultrapassem as limitações das proposições neoclássicas acerca da operação de mercados competitivos.

<sup>12</sup> Para uma visão distinta, que também se diz evolucionista mas que não introduz uma noção schumpeteriana da concorrência, Cf. Hodgson (1993).

<sup>13</sup> Esta é uma temática que tem sido desenvolvida por autores que buscam explicar parte do "sucesso japonês" a partir das características específicas da sua estrutura empresarial - Cf. Aoki (1990), Prahalad e Hamel (1990) e Womack et alli (1990). Uma abordagem similar para a análise da expansão da grande empresa norte-americana já havia sido empreendida por Chandler (1962, 1977).

<sup>14</sup> Langlois (1986) corretamente identifica três temas centrais do "novo" institucionalismo: (i) a concepção do comportamento econômico como racional, embora não maximizador; (ii) uma abordagem econômica dinâmica, ou mais especificamente evolucionista, que concebe os fenômenos econômicos como resultantes, em grande parte, do aprendizado dos agentes econômicos ao longo do tempo; e (iii) o reconhecimento de que a coordenação das atividades econômicas não se refere apenas a transações mercantis definidas por preços e quantidades, envolvendo na verdade um amplo espectro de instituições sócio-econômicas. A abordagem dinâmica também se aplica aos processos de mudança institucional.

<sup>15</sup> A análise econômica geralmente incorpora mais facilmente as macro-instituições, ou seja, aquelas organizações, regras e normas que geralmente ocupam a mente dos economistas quando estes se referem a "arcabouços institucionais" ou algo semelhante - incluindo agências públicas como centros de pesquisa tecnológica, fontes de externalidades como o sistema educacional, aparatos regulatórios diversos e legislações que condicionam os fluxos de capital e mercadorias, dão legitimidade a certas ações econômicas enquanto procuram impedir ou desestimular outras, fixam limites quanto a direitos de propriedade (como no caso de leis de patentes e da propriedade intelectual), etc. Nesta seara não são incomuns incursões de abordagens propriamente econômicas que, embora

passíveis de críticas variadas, reconhecidamente são eficazes em aplicar hipóteses gerais quanto ao funcionamento das economias capitalistas para avaliar as conseqüências de configurações institucionais específicas e propor alterações.

<sup>16</sup> Ludwig Lachmann (apud Langlois, 1986) faz uma distinção entre instituições "externas" - que constituem a estrutura da sociedade, como a ordem legal - e instituições "internas" - que evoluem gradualmente como resultado de processos de mercado e outras formas de ação individual, o que converge com a distinção entre micro e macro instituições.

<sup>17</sup> Ou seja, "na medida em que os indivíduos que atuam dentro dos limites de determinada instituição podem tentar mudá-la para atender a seus fins particulares, torna-se pertinente falar de um processo endógeno no qual são geradas *inovações institucionais*, que resultam em adaptações e reorganizações em arranjos institucionais já existentes, ou ainda em rupturas, com a criação de novos. Além disso, como as micro-instituições abrangem conjuntos circunscritos de agentes, torna-se aplicável um argumento de inspiração schumpeteriana, de que a motivação para tais inovações pode se localizar nas possíveis vantagens que seus beneficiários obtêm na competição intercapitalista" (Pondé, 1993, p. 18-19).

<sup>18</sup> A distinção é semelhante à feita por Hayek (1989) entre ordem espontânea e organização deliberada.

<sup>19</sup> O uso de termos como "evolução" e "seleção" para explicar processos sociais muitas vezes enfrenta resistências e é criticado por supostamente envolver uma aplicação indevida de modelos teóricos desenvolvidos pela biologia a um objeto substancialmente diferente do mundo natural. Para evitar interpretações incorretas de suas proposições, muitos defensores da teoria econômica evolucionista enfatizam o caráter "lamarckiano" da evolução nos mercados, visto que o aprendizado, incluindo a imitação das inovações, corresponde a uma espécie de transmissão dos caracteres adquiridos. Contudo, não se pode deixar de reconhecer que as proximidades com o biólogo francês terminam aí, pois a construção de explicações que recorrem a algum tipo de seleção *ex post* sobre uma variedade criada *ex ante* é nitidamente darwinista. É interessante lembrar, ademais, que a influência de algumas idéias de Darwin sobre como os economistas pensam o funcionamento dos mercados não deixa de configurar uma transação

intelectual de reciprocidade entre as disciplinas envolvidas, dado que o criador da teoria da seleção natural foi significativamente influenciado, ao concebê-la, por suas leituras de Thomas Malthus e Adam Smith – Cf., a respeito, Darwin (1958, p. 120) e Gould (1993, p. 153)

<sup>20</sup> Como afirma Nelson (1995, p. 54), "muito do poder explicativo ou preditivo desta teoria depende da especificação de forças seletivas *sistemáticas*" (grifo meu).

<sup>21</sup> O progresso técnico é muitas vezes apontado como o grande ausente no marco teórico de Williamson. Para tentativas de integrar a teoria dos custos de transação à análise dos processos de mudança tecnológica, Cf. Teece (1986, 1988).

<sup>22</sup> A integração das contribuições de Williamson ao enfoque evolucionista, no âmbito de um "neo-institucionalismo dinâmico", também é defendida por Foss (1994).

<sup>23</sup> O argumento de que os processos seletivos moldam, ao longo do tempo, as fontes de variações do sistema já era utilizado por Winter (1964) em sua crítica à defesa das hipóteses de conduta maximizadora feita por Alchian (1950). Não obstante, a concepção de que o papel da seleção é de sancionar formas mais eficientes de modo não ambíguo – ao invés de ser também um mecanismo criador das formas que acabam se mostrando de eficiência superior – ainda é bastante difundida, como indica sua defesa em um artigo recente de Williamson (1993). Por sinal, a discussão feita por este autor dos fenômenos de *lock in* dá pouca ênfase a um ponto essencial, que é a perda do poder de previsão das teorias quando pequenos eventos podem impor alterações profundas e irreversíveis no sistema econômico. Mais do que a controvérsia quanto à "remediabilidade" ou não de possíveis ineficiências geradas nestes casos, é esta imprevisibilidade que torna bastante criticável a posição teórica de que o desenvolvimento de determinadas instituições pode ser previsto pela comparação estática das eficiências relativas das alternativas em termos de custos de transação.

<sup>24</sup> Como indicado na nota anterior, a literatura sobre *lock in* e retornos crescentes reforça a concepção de uma evolução contingente das instituições e mostra a fraqueza das abordagens *estáticas* baseadas na eficiência, que supõem processos evolutivos inevitáveis e acabam fazendo meramente uma racionalização *ex post* das trajetórias evolutivas observadas. O problema aqui é que

nem sempre a maior aptidão ou eficiência é a causa da seleção, mas sim a seleção – por motivos não incluídos na teoria – gera formas sobreviventes que, por isso, se tornam mais aptas e eficientes. Para uma discussão destas questões na biologia, Cf. Gould (1989).

<sup>25</sup> Um sintoma desta dificuldade está na fragilidade daquelas análises que, escolhendo uma dimensão de uma estratégia industrial para o sucesso de um país em algum setor, "comprova" seu caráter determinante argumentando que o padrão de desenvolvimento observado seria impossível caso aquela não houvesse sido implementada. O problema é que, em todo resultado de um processo histórico multifacetado e contingente, existem inúmeros eventos cruciais no sentido de serem pré-requisitos indispensáveis para que o presente seja tal como o que é observado.

<sup>26</sup> Creio que os modelos de Nelson e Winter (1982) oferecem algumas explicações deste tipo. Suas formulações teóricas não permitem prever qual será o grau de concentração de um mercado a partir de um conjunto definidos de variáveis independentes, mas identificam mecanismos que iluminam relatos empíricos a partir de mecanismos gerais do tipo "se a cumulatividade da tecnologia aumenta, as firmas que inovam podem vir a dominar o mercado". A teoria da firma procuraria, então, fornecer tais mecanismos no caso de trajetórias de mudança da estrutura das organizações empresariais.

#### BIBLIOGRAFIA

- ALCHIAN, A. A. (1950). "Uncertainty, Evolution and Economic Theory", *Journal of Political Economy*, Vol. 58, June, pp. 211-222.
- ALCHIAN, A. A. e DEMSETZ, H. (1972). "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, 62, dezembro, pp. 777-95.
- AOKI, M. (1990). *La Estructura de la Economía Japonesa*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- ARTHUR, W. B. (1988). "Competing Technologies: an Overview", In: DOSI, G. et alii (1988), *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter Publishers, pp. 590-607.

- BAUMOL, W.; PANZAR, J. e WILLIG, R. (1982). *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- BERGER, P. I. e LUCKMANN, T. (1966). *A Construção Social da Realidade*. Petrópolis: Ed. Vozes.
- BOYER, R. (1986). *A Teoria da Regulação: uma Análise Crítica*. São Paulo: Ed. Nobel, 1990.
- CHANDLER, A. D., Jr., (1962). *Strategy and Structure*. Cambridge (Mass): The MIT Press.
- (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge (Mass): Harvard University Press.
- CHANDLER, A. D., Jr., (1992). "What is a Firm? A Historical Perspective", *European Economic Review*, Vol. 36, Nos. 2/3, April, pp. 483-94.
- COASE, R. H. (1937). "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, November, pp. 386-405.
- DARWIN, C. (1958). *The Autobiography of Charles Darwin*. New York: Norton.
- DAVID, P. (1985). "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, Vol. 75, May, pp. 332-337.
- DAVIDSON, P. (1978). *Money and the Real World*. 2ª Edição, London: Macmillan.
- DeBRESSION, C. e AMESSE, F. (1991). "Networks of Innovators: A Review and Introduction to the Issue", *Research Policy*, 20, pp. 363-79.
- DEMSETZ, H. (1991). "The Theory of the Firm Revisited", In: WILLIAMSON, O. E. e WINTER, S. (Eds.) (1991), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, pp. 159-175.
- DOSI, G. (1988). "Institutions and Markets in a Dynamic World", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. LVI, nº 2, June, pp. 119-146.
- DOSI, G. (1991a). "Some Thoughts on the Premises, Challenges and Dangers of an 'Evolutionary Perspective' in Economics", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 1, nº 1, pp. 5-7.
- DOSI, G. (1991b). "Perspectives on Evolutionary Theory", *Science and Public Policy*, 18 (6), pp. 353-61.
- DOSI, G. e NELSON, R. R. (1994). "An Introduction to Evolutionary Theories in Economics", *Journal of Evolutionary Economics*, 4, pp. 153-172.
- DOSI, G. e ORSENIGO, L. (1988). "Coordination and Transformation: an Overview of Structures, Behaviours and Change in Evolutionary Environments", In: DOSI, G. et alii (1988), *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter Publishers, pp. 13-17.
- DOSI, G., TEECE, D. J. e WINTER, S. (1992). "Towards a Theory of Corporate Coherence: Preliminary Remarks", In: DOSI, G.; GIANNETTI, R. e TONINELLI, P. A. (1992), *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*. Oxford: Oxford University Press, pp. 185-211.
- DUGGER, W. (1990). "The New Institutionalism: New But Not Institutionalism", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXIV, nº 2, June, pp. 423-31.
- EGGERTSSON, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FOSS, N. J. (1993). "Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 3, pp. 127-144.
- FOSS, N. J. (1994). "Why Transaction Cost Economics Needs Evolutionary Economics", *Revue D'Economie Industrielle*, 68, 2º trimestre, pp. 7-26.
- GOULD, S. J. (1989). *Vida Maravilhosa: o Acaso na Evolução e a Natureza da História*. São Paulo: Companhia das Letras.
- GOULD, S. J. (1993). *Dedo Mindinho e seus Vizinhos: Ensaio de História Natural*. São Paulo: Companhia das Letras.
- GRANOVETTER, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, Nº 3, November, pp. 481-510.
- GROUCHY, A. G. (1969). "Neoinstitutionalism and the Economics of Dissent", *Journal of Economics Issues*, 3, march, pp. 3-17.
- HAYEK, F. A. (1989). "Spontaneous ('Growth') Order and Organized ('Made') Order", In: MODLOVSKY, N. (Ed.), *Order: With or Without Design*. London: Centre for Research into Communist Economies, pp. 101-23.

- HEINER, R. (1983). "The Origin of Predictable Behaviour", *American Economic Review*, Vol. 73, September, pp. 560-95.
- HENDERSON, R. M. e CLARK, K. B. (1990). "Arquitetural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technology and the Failure of Established Firms", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, No. 1, pp. 9-30.
- HODGSON, G. M. (1988). *Economics and Institutions: a Manifesto for Modern Institutional Economics*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- (1993). *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*. Cambridge: Polity Press.
- JENSEN, M. e MECKLING, W. (1976). "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, pp. 305-60.
- JOHNSON, B. (1992). "Institutional Learning", In: LUNDVALL, B. A. (Ed.) (1992), *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers, pp. 23-44.
- KAPP, K. W. (1968). "In Defense of Institutional Economics", *Swedish Journal of Economics*, 70, march, pp. 1-18.
- (1976). "The Nature and Significance of Institutional Economics". *Kyklos*, 29, pp. 209-32.
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R. e ALCHIAN, A. (1978). "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, pp. 297-326.
- KLINE, S. J. e ROSENBERG, N. (1986). "An Overview of Innovation", In: LANDAU, R. e ROSENBERG, N. (Eds.), *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. Washington, D. C.: National Academy Press, 1986, pp. 275-305.
- KREGEL, J. (1980). "Markets and Institutions as Features of a Capitalist Production System", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 3, Autumn, pp. 32-48.
- LANGLOIS, R. N. (1986). "The New Institutional Economics: an Introductory Essay", In: LANGLOIS, R. N. (1986), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, pp 1-26.
- LANGLOIS, R. N. e ROBERTSON, P. L. (1995). *Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions*. London: Routledge.
- LOASBY, B. J. (1986). "Organisation, Competition, and the Growth of Knowledge", In: LANGLOIS, R. N. (1986), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 41-58.
- LUNDVALL, B.-A. (1988). "Innovation as an Interactive Process: from User-Producer Interaction to the National System of Innovation", In: DOSI, G. et alii, *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter Publishers, pp. 349-369.
- NELSON, R. R. (1990). "Capitalism as an Engine of Progress", *Research Policy*, Vol. 19, pp. 193-214.
- (1995). "Recent Evolutionary Theorizing About Economics Change", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIII, março, pp. 48-90.
- NELSON, R. R. e WINTER, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- NOOTEBOOM, B. (1992). "Towards a Dynamic Theory of Transactions", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 2, pp. 281-299.
- PENROSE, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Basil Blackwell.
- PERROW, C. (1990). "Economic Theories of Organization", In: SHARON, Z. e DIMAGGIO, P. (Eds.) (1990), *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 121-152.
- POLANYI, K. (1957). "The Economy as Instituted Process". In: POLANYI, K., CONRAD, M. A. e PEARSON, H. W. (Eds.) (1957), *Trade and Market in Early Empires: Economy in History and Theory*. New York: The Free Press, pp. 243-270.
- PONDÉ, J. L. (1993a). "Coordenação e Aprendizado: Elementos para uma Teoria das Inovações Institucionais nas Firms e nos Mercados", Dissertação de Mestrado, IE/UNICAMP, Campinas.
- (1994). "Coordenação, Custos de Transação e Inovações Institucionais", *Texto para Discussão nº 38*, IE/UNICAMP.
- POSSAS, M. L. (1985). *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. São Paulo: Ed. Hucitec.

- (1995). "A Cheia do *Mainstream*: Comentários sobre os Rumos da Ciência Econômica", Texto para Discussão do IEI nº 327, UFRJ, Rio de Janeiro.
- PRAHALAD, C. K. e HAMEL, G. (1990). "The Core Competence of the Corporation", *Harvard Business Review*, May-June, pp. 79-91.
- SAVIOTTI, P. P. e METCALFE, J. S. (1991). "Present Development and Trends in Evolutionary Economics", In: SAVIOTTI, P. P. e METCALFE, J. S. (1991), *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change : Presente Status and Future Prospects*. Chur: Harwood Academic Publishers.
- SIMON, H. (1959). "Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science", *American Economic Review*, Vol. 49, June, pp. 253-258.
- STIGLER, G. J. (1961). "The Economics of Information", *Journal of Political Economy*, Vol. 69, No. 3, June, pp. 213-225.
- TEECE, D. J. (1986). "Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy", *Research Policy*, Vol. 15, pp. 285-305.
- TEECE, D. J. (1988). "Technological Change and the Nature of the Firm", In: DOSI et alii, *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter Publishers, pp. 256-281.
- VAUGHN, K. I. (1994). *Austrian Economics in America: The Migration of a Tradition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1993). "Transaction Cost Economics and Organization Theory", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 2, nº 2, pp 107.156.
- WINTER, S. (1964). "Economic 'Natural Selection' and the Theory of the Firm", *Yale Economic Essays*, 4.
- WINTER, S. (1991). "On Coase, Competence, and the Corporation", In: WILLIAMSON, O. E. e WINTER, S. (Eds.) (1991), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, pp. 179-195.
- WOMACK, J. P; JONES, D. T. e ROSS, D. (1990). *A Máquina que Mudou o Mundo*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1992.

ÚLTIMOS TEXTOS PUBLICADOS

395. CARVALHO, Fernando José Cardim de. Sistema financeiro internacional: tendências e perspectivas. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (50 pág.)
394. MACHADO, João Bosco Mesquita. A ALCA e a estratégia negociadora brasileira. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (32 pág.)
393. NAKANE, Márcio Issao. Wagner's Law in the Brazilian Economy: a Disaggregated Analysis. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (22 pág.)
392. SICSÚ, João. Reputação das autoridades monetárias e credibilidade das suas políticas: uma abordagem pós-keynesiana. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (38 pág.)
391. DINIZ, Eli. Globalização, Governança e Reforma do Estado. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (31 pág.)
390. STUDART, Rogério. Estado, mercados e o financiamento do desenvolvimento. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (36 pág.)
389. MARINHO, Alexandre. Brazilian Federal Universities: relative efficiency evaluation and data envelopment analysis. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (24 pág.)
388. CARVALHO, Fernando José Cardim de. Price stability and banking sector distress in Brazil after 1994. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (44 pág.)
387. CARVALHO, Fernando José Cardim de. On Keynes's Concept of Revolving Fund of Finance. Rio de Janeiro; UFRJ/IE, 1997. (24 pág.)
386. RESENDE, Marcelo. Intensidade em pesquisa e desenvolvimento e tamanho da firma: uma análise exploratória do caso brasileiro. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (28 pág.)
385. FAGUNDES, Jorge Luis Sarabanda da Silva. Regulação dos Serviços de Telecomunicações: Transformações Internacionais. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (60 pág.)