

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Institutions: a critical characterization

Strachman, Eduardo

UNESP

2002

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/15149/>

MPRA Paper No. 15149, posted 10 May 2009 11:52 UTC

Instituições: Uma Caracterização Crítica

Eduardo Strachman *

1. Introdução

Este artigo analisa as instituições, caracterizando algumas das suas principais peculiaridades. Entre elas, sua conhecida resistência a mudanças, sobretudo quando comparada à capacidade e velocidade de transformação de outros componentes (ou fatores) sociais. Busca investigar também a interligação das instituições com estes outros componentes sociais, além das diferenças ou semelhanças entre as instituições nos mais variados níveis, em diferentes países ou regiões, assim como os fatores condutores a uma maior ou menor homogeneidade institucional nestes (e entre estes) vários *loci* e a uma maior ou menor instrumentalidade das instituições. Adicionalmente, busca efetuar o que se espera seja um importante esforço de conceituação das instituições, sobretudo quando se tem em mente o aumento do interesse por estudos institucionais, em economia.

Para realizar tal intento procura-se, no próximo item, definir instituições, pois multiplicam-se pela literatura econômica e não-econômica conceitos algo díspares destes componentes sociais. Em seguida, no terceiro item, investiga-se a relação entre as instituições, sua resistência à mudança e os outros componentes sociais e estruturais (ou seja, pertinentes à estrutura material) das sociedades. Isto porque cada um destes fatores pode apresentar implicações para a configuração de diferentes instituições e, desta forma, para suas

* Doutor em Economia pela Unicamp e Assessor de Economia e Desenvolvimento da Prefeitura Municipal de Campinas. e-mail: edstrach@yahoo.com. Este artigo é uma versão modificada do capítulo 3 de minha tese de doutorado (Strachman, 2000), sob orientação do Prof. Dr. Wilson Suzigan. Uma versão preliminar e mais restrita de vários pontos tratados neste artigo encontra-se em Strachman (1998). Agradeço às importantes sugestões de um parecerista anônimo. Todavia, qualquer erro remanescente é de minha responsabilidade.

possibilidades de mudança. Na quarta seção, acrescentam-se algumas tendências adicionais favoráveis ou contrárias à homogeneidade e à transformação institucionais. Na quinta e última seção, apresentam-se breves conclusões.

2. Definição e algumas Características das Instituições

Define-se instituições como regras e padrões de comportamento ou de interação entre pessoas, verificados em uma (ou parte de uma) sociedade, os quais adquirem alguma estabilidade, sendo, portanto, repetidos, ainda que por um breve período.¹ Vale dizer, as instituições estabelecem e restringem as escolhas e os comportamentos possíveis dos indivíduos, pelo menos em termos do que é socialmente apoiado, ou considerado aceitável e racional, o que não significa que esses indivíduos necessariamente tenham consciência de tais normas e regras, ou do seu significado e racionalidade.² As instituições refletem e assentam, ao mesmo tempo, a estrutura de valores da sociedade.³ E, deste modo, prescrevem o comportamento e desempenho esperados para certas funções sociais e situações, também

¹ Neste caso teríamos uma instituição de curta duração.

² Hall (1986:19); Elster (1989:99). Elster inclusive vai mostrar que as normas sociais precisam ser compartilhadas por algumas (ou muitas) pessoas. Johnson (1992:26) inclui, entre as instituições, hábitos, rotinas, regras, normas e leis, assim como as organizações. Note-se que neste artigo se inclui a comunicação entre pessoas nestes padrões e regras de comportamento e de interação: “Os padrões de comportamento socialmente correlacionados são internalizados pelos indivíduos e tornam-se habituais. As instituições, então, são constituídas de hábitos, mas não são determinadas por hábitos. Sendo constituídas de hábitos, as instituições são freqüentemente resistentes a mudar.”(Tool, 1990:166). Cf. também North (1990:4; 1991; 1994); Landesmann & Pagano (1994:199); Langlois (1986a:17; 1986b); Akerlof (1976:24); Popper (1963:149-52); Rodrik (2000) e Greif (2001).

³ Tool (1990:166). Ver também DiMaggio & Powell (1991a) para as visões e a importância dos valores para Parsons e Bourdieu. Para estes, os valores são anteriores à institucionalização, i.e., são pré-condições para esta. Ver também Greif (2001).

determinando — juntamente com as formas de recompensa e estímulo,⁴ e as sanções contra condutas desviantes — as motivações⁵ e o grau de confiança que se pode ter com relação a tais comportamento e desempenho.

As instituições podem, portanto, atuar como meios de redução da incerteza comportamental e inclusive, por meio desta redução, restringir os impactos de incertezas ambientais, através da coordenação das expectativas divergentes dos agentes e da concentração destas em certos intervalos (Simon; 1991:39; North; 1990; 1991). Isto como consequência de que expectativas divergentes são mais facilmente formadas quando não se estabelecem certas leis, normas e regras, formalizadas ou não, que reduzam o espectro esperado de comportamento dos agentes, determinando — se possível, com um elevado grau de confiança — qual a conduta provável deles, mesmo frente a eventos inesperados, a não ser em casos muito extraordinários, sobretudo quando estes repercutem sobre instituições

⁴ Popper (1963:156); Rizzo (1985a:881-2); Elster (1989:99-100). É por isso que se preferiu definir instituições como padrões de comportamento e não como regras que os definem ou restrições que os impõem, como faz North (1990:3). Isto porque as recompensas, ainda que possam ser estabelecidas por meio de certas regras, dificilmente, ao menos na maioria dos casos, podem ser vistas como “restrições”.

⁵ Granovetter (1985); North (1990; 1991). Não estão incluídas, nesta definição de instituições, as ideologias, como, por exemplo, em Veblen (1899:110), ou em alguns importantes autores institucionalistas mais recentes (Friedland & Alford, 1991:243; Johnson, 1992:27-8). Isto não significa que os “hábitos mentais” ou as idéias dos diferentes indivíduos não adquiram determinadas características rotineiras e certa estabilidade — histórica, cultural e pessoalmente determinadas — que não possam ser incluídas em uma definição de instituições. A grande objeção é à sobrecarga do conceito, quando se o une ao de ideologia, principalmente porque as ideologias, a despeito dos seus aspectos coletivos, têm uma natureza fortemente individual, que foge da definição de instituições apresentada acima. Define-se ideologia aqui como o modo através do qual uma pessoa procura explicar “o mundo” como um todo, compreendido como tudo que adentra seu campo perceptivo, ou sobre o que ela reflete (neste caso podendo até mesmo incluir o que não existe). Em sentido semelhante, cf. North (1990:16-23, 137-8) e Fligstein (1991). Ver. também Vasconcelos *et alii* (1999).

declinantes e em processo de autodestruição.⁶ Tem-se aqui alguns dos problemas clássicos analisados por Keynes (1936:148-9; 1937a) — quais sejam, o da incerteza e o do grau de confiança — com as instituições “reduzoras de incerteza” contribuindo imensamente para a diminuição da “possibilidade da nossa melhor previsão se mostrar bastante errada.”(Keynes, 1936:148).

As instituições podem ser tanto formais — como, por exemplo, regras e leis — quanto informais — como nos casos de convenções, comportamentos e códigos de conduta.⁷ Segundo North (1990:46), trata-se unicamente de uma diferença de grau, a qual talvez pudesse ser representada por um *continuum*, que iria de tabus, costumes e tradições — pelo lado informal — até constituições, leis e normas escritas — pelo lado formal:

“O movimento, demorado e desigual, de tradições e costumes não-escritos para leis escritas, tem sido unidirecional, assim que nos movemos de sociedades menos para mais complexas, e está claramente relacionado com a crescente especialização e divisão do trabalho associadas a sociedades mais complexas.”(North, 1990:46).

Ora, tal transformação das sociedades em sistemas cada vez mais complexos aumenta a utilidade de regras formais, as quais têm por finalidade delimitar com maior precisão os deveres e direitos de cada agente, principalmente quanto a situações e atividades que ocorrem

⁶ Greif (2001). A estabilidade institucional reduz, assim, o nível de incerteza, ao diminuir o espectro esperado de ações frente a determinadas situações (Dopfer, 1991), podendo inclusive proporcionar, como salienta Lundvall (1992a:10), “marcos de orientação para as mudanças. Neste contexto, podemos considerar as trajetórias e os paradigmas tecnológicos, que proporcionam foco para as atividades inovadoras de cientistas, engenheiros e técnicos, como um tipo especial de instituição.” Johnson (1988) também aponta para um *trade-off* entre a flexibilidade da estrutura institucional e a função das instituições como marcos de orientação.

⁷ North (1990:36). Perceba-se que os contratos podem se encontrar em ambas as categorias, ou seja, ser tanto formais — quando, por exemplo, são redigidos, com direitos e obrigações claramente estabelecidos — quanto informais — quando isto não ocorre. Cf. também Williamson (1979) e Pondé (1993).

com certa regularidade. Nesta mesma direção, a progressiva disseminação de organizações e hierarquias por sociedades crescentemente complexas incrementa a necessidade de formalização dessas mesmas organizações e hierarquias, e de suas condutas internas e externas. As regras formais devem complementar, modificar ou substituir as informais, restringindo ao máximo a possibilidade de ocorrência de imprevistos (North, 1990:46-7).

Por outro lado, em muitos casos as regras informais constituem extensões das regras formais (North, 1990:40), complementando por meio de costumes, tradições, etc., o que não está ou não pode ser (devido a custos e incerteza) formalmente estipulado. É por isto que alguns autores (Alchian, 1965:129-30; North, 1990; 1991) apontam para uma indiferenciação entre regras formais e informais — por exemplo, entre leis e costumes — no que tange aos seus efeitos sobre as ações dos agentes.

No entanto, não há qualquer correlação simples entre os desenvolvimentos destes dois tipos de regras, podendo facilmente ocorrer desconexões entre eles, ficando as instituições de um tipo atrasadas com relação às do outro. Uma das razões para isto é que, mais até do que no caso das regras formais, as informais muitas vezes não são conscientemente estabelecidas, ou sequer percebidas pelos agentes (sendo tomadas como “naturais”). Deve-se notar também que não há correlações simples entre determinadas estruturas institucionais e seu desempenho econômico.⁸ Entre outros motivos, isto é consequência de um sem número de instituições formais e informais intervirem no desempenho institucional geral, sendo necessário considerar ainda todo o arcabouço institucional para uma melhor análise, complementada por um exame da estrutura material e humana, além dos outros componentes sociais, ou seja, ideologias, distribuição de poder e interesses prevalecentes.

⁸ Ao contrário de exercícios estatísticos simplistas como os de Kaufmann *et alii* (1999) ou mesmo de uma autor como Rodrik (2000:19-32).

As instituições podem ser conscientemente criadas — como as leis, normas e regras formalmente estabelecidas, as Constituições dos vários países, etc. — ou surgir e evoluir de forma não premeditada — como no caso de grande parcela do direito consuetudinário e de certos hábitos e costumes.⁹ Possuem tanto aspectos práticos e materiais (instrumentais) quanto simbólicos ou rituais, os quais, em muitos casos, encontram-se presentes simultaneamente.¹⁰ Destarte, algumas são exclusiva ou predominantemente instrumentais e materiais, outras são cerimoniais, enquanto outras ainda compõem uma mescla razoavelmente “equilibrada” destas duas características (Friedland & Alford, 1991:232, 241-3, 249-53; Granovetter, 1985).

⁹ Rizzo (1985a:868-73); Langlois (1986b:251). As instituições conscientemente criadas são chamadas de pragmáticas, pela Escola Austríaca, e as inconscientemente, de orgânicas (Langlois, 1986a:17-9). Ou ainda, de acordo com Hayek (1968:48; 1989), de provenientes de “organização deliberada” ou de “ordem espontânea”. Segundo Pondé (1996:544), “[n]os 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 [e vice-versa]. 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.”. Ver também Greif (2001:11).

¹⁰ Miller (1978:14), com base em Veblen, define instrumentalidade como o pensamento ou ação capazes de alcançar um objetivo ou solução específicos para um problema (na terminologia de Veblen, isto é definido como pensamento ou ação tecnológica), cuja aplicação pode ser destinada, inclusive, às próprias mudanças institucionais (Ramstad, 1986:1097). Por outro lado, um comportamento cerimonial (ou institucional, segundo Veblen) seria aquele guiado unicamente por considerações de posição social, *status*, sendo necessário, para sua aceitação, alguma forma de pressão por parte da sociedade (ou de alguma parcela desta sociedade) e, assim, o recurso à autoridade. Para uma crítica a vários destes pontos, cf. Edgren (1996:1019-23).

Perceba-se, contudo, que o caráter simbólico das instituições não é plenamente equivalente à cerimonialidade, pois o conceito de cerimonialidade não apenas significa que determinada instituição possui uma natureza simbólica, mas sim que assume um feitiço anti-instrumental. Quer dizer, implica que a instituição tem como finalidade única ou precípua a diferenciação de *status*, os privilégios e o exercício de poder, enquanto as instituições instrumentais são marcadas pela sua clara utilidade na resolução de problemas. Logo, as instituições possuem normalmente tanto características práticas quanto simbólicas, mas estas últimas não necessariamente significam que elas apresentem uma natureza cerimonial, no sentido dado acima. O caráter simbólico das instituições, por exemplo, pode agir no sentido de justificar práticas úteis à sociedade, pelo menos por um certo período.¹¹

Outro aspecto importante, mencionado rapidamente acima, é que as instituições estão interligadas entre si, ainda que algumas de modo extremamente tênue. A criação ou mudança de algumas delas implica em impactos dinâmicos — vale dizer, ao longo do tempo — e muitos não-intencionais, sobre toda uma cadeia de instituições mais ou menos relacionadas.¹² Estas conseqüências, várias das quais imprevistas, dão-se inclusive por um processo de retroalimentação em direção às primeiras instituições modificadas e, posteriormente, a todo o conjunto (ou boa parte) de instituições, ocorrendo de forma diferenciada conforme a maior ou menor relação entre elas. Portanto, a criação e transformação institucional conjuga-se com a

¹¹ Como explicam Friedland e Alford (1991:246-247): “Estruturas categóricas somente fazem ‘sentido’ quando organizam nossas vidas. A organização de recursos materiais não apenas envolve relações materiais reais; ela também comunica significados. A inabilidade de sociedades não-ocidentais em absorver as tecnologias e os bens materiais do Ocidente sem uma profunda transformação cultural indica o problema. Assim como a inabilidade do Ocidente para absorver valores não-ocidentais sem uma profunda transformação material.”

¹² Este é um tema tratado há muito tempo pelos que se dedicaram à análise das instituições (cf., por exemplo, Popper, 1963; e Hirschman, 1984). Para desenvolvimentos modernos, ver Rodrik (2000:11); Chavance (2001); Greif (2001); e Pagano (2001).

totalidade da evolução estrutural, ou com uma grande parcela dela (Veblen, 1899), sendo uma parte das mutações institucionais e estruturais fruto de ações planejadas, enquanto outra ocorre de forma não-deliberada (Hayek, 1968; 1989). Isto também porque é absolutamente impossível prever todas as conseqüências de mudanças estruturais e/ou institucionais premeditadas.¹³

Pode-se, seguindo Dosi (1988a:137-8), separar as instituições eminentemente **econômicas** de outras mais espreiadas por toda a sociedade. A partir disto, é possível também dividir estas **instituições econômicas** em dois tipos adicionais: **1) as microinstituições**, que compreendem as estruturas empresariais e das corporações (por exemplo, as estruturas funcional e hierárquica — Pondé, 1993:14); capacidades específicas e regras de comportamento (por exemplo, de tomadas de decisão) dentro de empresas, corporações, ou mesmo para a interação entre empresas e mercados; modos de interação entre empresas, organizações financeiras, ou de todo este conjunto simultaneamente, inclusive também com o mercado; relações de confiança e pessoais;¹⁴ padrões de concorrência, etc.; ou seja, as microinstituições econômicas são aquelas que se encontram unicamente no interior das firmas e mercados; e **2) as macroinstituições**, as quais abrangem os organismos públicos (agências, ministérios, instituições de pesquisa, etc.)¹⁵ e os aparatos de regulação econômica e fomento

¹³ Hirschman (1984; 1995); Popper (1963:150-1); Johnson (1988).

¹⁴ North (1990; 1991); Silva (1994); Pondé (1996:543); S.Possas (1998).

¹⁵ Na verdade, estes organismos (públicos) são organizações constituídas, por sua vez, por instituições. Defino organizações como grupos de indivíduos interligados por algum(ns) propósito(s), os quais devem agir segundo certas regras ou normas de conduta, formalizadas ou não, ou seja, de acordo com determinadas instituições. Assim, considero aqui, da mesma maneira como o faz implicitamente Dosi (1988a), que estas organizações públicas se encontram tão institucionalizadas, com suas regras e padrões de atuação e os efeitos da existência de todo este conjunto (organizações, suas regras e padrões) sendo tão conhecidos, que se podem considerar estas organizações como instituições. Em sentido semelhante, Jepperson (1991:149) aponta que ainda que nós

(normas e legislações gerais, regras para concessão de créditos e incentivos, cobrança de tributos, interação com o governo — para vendas, compras, P & D, relações usuário-produtor), etc. Vale dizer, as macroinstituições referem-se ao ambiente institucional de um país ou região como um todo, afetando também as firmas e mercados, ainda que não uniformemente — algumas firmas e setores têm muito maior contato com o governo do que outras, ou dependem muito mais de financiamentos do que outras, etc. Assim, a diferença com relação às microinstituições econômicas é, como explicado acima, que estas últimas encontram-se unicamente no interior de firmas e mercados, enquanto as macroinstituições econômicas abrangem o ambiente institucional como um todo, sem discriminação por firmas e setores.

Dosi (1988a:138; 1988b:1147-8) procura, ademais, mostrar que todo o conjunto de instituições é responsável, em boa medida, pelo modo de funcionamento das várias economias, com suas regras de comportamento, processos de aprendizado e de seleção, etc., apontando ainda para a relevância das inter-relações entre instituições e a maior compatibilidade entre algumas delas quando comparadas a outras.¹⁶ Ao mesmo tempo, uma

possamos “querer considerar uma organização formal como uma instituição, ou argumentar que uma organização formal pode carregar ou gerar instituições, ou que algumas organizações se tornaram instituições (e.g., a Cruz Vermelha), é arbitrário identificar a institucionalização com a organização formal.” Isto porque várias instituições (por exemplo, leis, regras, votar, casar, etc.) não são organizações em nenhum sentido. Para uma discussão sobre organizações como instituições ou não, inclusive em alguns dos mais importantes autores institucionalistas, cf. Chavance (2001). Note-se também que neste ponto modifiquei minha posição com relação a escritos anteriores (Strachman, 1999; 2000:142-3), preferindo não considerar, na maioria dos casos, as organizações como instituições, mas sim como constituídas por instituições.

¹⁶ Tool (1990:166); Dopfer (1991:535-6); David (1994:213-4, 218); Landesmann & Pagano (1994:200); Rodrik (2000); Chavance (2001); Pagano (2001:15-25). Por exemplo, uma estrutura fortemente hierárquica, dentro de uma empresa, combina melhor com sistemas intensamente hierarquizados de comunicação, remuneração, ou

tal complementaridade trabalha como um mecanismo reforçador das instituições estabelecidas, no sentido de aprofundar a trajetória inicial, o *lock-in*, a despeito deste se mostrar eficiente ou não,¹⁷ apesar de que, nos casos em que tal complementaridade não se mostrar eficiente, a estrutura institucional irá, mais cedo ou mais tarde, autodestruir-se (Greif, 2001), ainda que isto possa levar um longo tempo para ocorrer — necessitando, por exemplo, de comparações e demonstrações claras de ineficiência e atraso entre países, regiões, empresas, etc., para ocorrer. Exatamente neste sentido, as incompatibilidades entre instituições, ou destas com a estrutura material, oferecem grandes possibilidades de obstar um tal aprofundamento (David, 1994:214), até mesmo podendo conduzir a ulteriores transformações mais radicais em certas instituições, ou na institucionalidade como um todo, especialmente quando se tem em mente a já explicada conexão entre instituições ou entre estas e a estrutura material das sociedades (Veblen, 1899). Por outro lado, incompatibilidades de menor importância entre instituições, as quais se dão com frequência em estruturas institucionais, já que estas estruturas são constituídas de muitas instituições, podem ser resolvidas por novas instituições criadas para resolver tais incompatibilidades (novas leis e regras, por exemplo), por arranjos informais para a solução de conflitos (quando e se surgirem), etc.¹⁸

mesmo com uma sociedade mais hierarquizada; e um sistema em que os sindicatos atuam intensamente na definição das atividades a serem efetuadas pelos trabalhadores, como na Alemanha, adapta-se muito melhor a um sistema com instituições financeiras fortemente participantes das empresas, assim como um sistema mais liberal no que tange ao mercado de trabalho, sem sindicatos tão fortes e participativos, como nos EUA, ajusta-se com mais facilidade a um sistema financeiro baseado em acionistas e em um maior distanciamento entre as instituições financeiras e as empresas. Este ponto está bem explicado em Pagano (2001).

¹⁷ Ver exemplos dos dois tipos, para a indústria automobilística, em Womack *et alii* (1990).

¹⁸ Cf. Pagano (2001), destacando a análise de Commons (1924) para áreas destas questões.

3. A Relação entre as Instituições, sua Resistência à Mudança e os outros Componentes Sociais e Estruturais

Nem todas as instituições têm o mesmo impacto sobre as economias. E as economias, sendo um dos componentes das sociedades, podem apresentar vínculos, por mais tênues que sejam, com todas as (ou a maioria das) variáveis sociais e estruturais, ainda que estes não possam ser determinados com precisão. No que se refere mais especificamente à estrutura econômica, destaque deve ser dado às tecnologias e aos investimentos realizados, dada a grande fixidez que estes geralmente apresentam, além de à capacidade adquirida em certos procedimentos e atividades, com o conhecimento tácito e não tácito a eles ligados, aos investimentos e tempo despendidos na aquisição destes conhecimentos, etc., tudo representando fatores de aprofundamento dos processos de *lock-in* tanto estruturais como institucionais (David, 1994; Greif, 2001:31). Destarte, a interligação dos componentes estruturais às instituições explica certas configurações sistêmicas encontradas nas sociedades, por exemplo, a interdependência entre a configuração de um sem número de componentes e características (não necessariamente técnicas) apresentados por certos sistemas que se pretende adotar ou modificar.

Pode-se esclarecer o ponto por meio de algumas ilustrações: assim, mudanças nos tipos de automóveis utilizados estão relacionadas a hábitos e preocupações com relação à conservação de energia, ao transporte público e privado, a estilos de vida, mas também a todos os investimentos efetuados pelas fábricas e pelo setor público a fim de produzir e propiciar os componentes materiais necessários e a infra-estrutura adequada a carros de certo tamanho (Powell, 1991:191). Também os problemas que ocorreram com relação às bitolas ineficientes e outros investimentos sistêmicos realizados pela Grã-Bretanha, no século XIX, estavam conectados à familiaridade e experiência acumuladas com todo o sistema

tecnológico, técnicas de gerência, formas de financiamento, coordenação, rotinas, etc., acumulados através de décadas, com aquele sistema. Mencionem-se ainda os problemas similares acontecidos em vários países, ou mesmo internacionalmente, no que se refere a sistemas complexos como os de eletricidade, informação e comunicação.¹⁹ Portanto, o processo de *lock-in* também se dá com as instituições e não somente com as tecnologias, podendo até mesmo ocorrer simultaneamente com ambas, ainda que alguma(s) dela(s) tenha(m) se mostrado claramente como sub-ótimas (Powell, 1991:192-4). Isto porque às vezes se torna extremamente difícil modificar hábitos e interesses técnicos, financeiros, gerenciais, cognitivos, etc., a despeito de considerações sobre sua funcionalidade em termos estritamente instrumentais (mesmo no que diz respeito a aspectos não predominantemente “técnicos”, ou mais claramente objetivos, como é o caso dos aspectos organizacionais, simbólicos, motivacionais, etc., os quais envolvem, em maior grau, componentes subjetivos).²⁰

“Além do mais, as concepções estabelecidas sobre ‘o jeito pelo qual as coisas são feitas’ podem ser muito benéficas; os membros de um campo organizacional podem usar estas expectativas estáveis como um guia para a ação e um modo para a predição do comportamento de outros. Estas não são necessariamente histórias sobre ineficiência ou má adaptação, mas antes relatos plausíveis de como as práticas e estruturas reproduzem a si próprias, em um mundo de informação imperfeita e retornos crescentes.”(Powell, 1991:194).²¹

¹⁹ Landes (1969); Arthur (1988; 1989; 1996); David (1993a; 1993b; 1994); Perez (1985); Rosenberg (1992).

²⁰ Ou seja, não se pretende aqui que aspectos tomados normalmente como predominante ou mesmo essencialmente técnicos, tais como as escolhas referentes a maquinário, formas de utilização, organização do trabalho, contabilidade, etc., sejam separados de escolhas não-técnicas, influenciadas por interesses e ambientes institucionais. Cf. Chang (1994: 88-9).

²¹ DiMaggio e Powell (1991b:64-5), Scott e Meyer (1991) e Scott (1991:173-4) definem os **campos organizacionais** — também chamados de **setores da sociedade** — como certas áreas claramente delimitadas desta sociedade, como, por exemplo, determinadas organizações (empresas ou outras instituições, fundações,

Logo, as instituições, da mesma forma que as tecnologias, também são dependentes de suas trajetórias prévias, quer dizer, de sua história. O desenvolvimento das instituições apresenta fortes relações com suas configurações passadas e com a estrutura material como um todo. Por causa disto, são as instituições que, em grande parte, vão conferir certas particularidades aos vários países e, obviamente, às suas institucionalidades tomadas como um conjunto (Dosi & Kogut, 1993). Tal característica é reforçada pela lentidão com que geralmente mudam, muitas vezes se tornando inadequadas aos desenvolvimentos tecnológicos, também por serem, para alguns, as variáveis mais refratárias a transformações em todas as sociedades.²²

No entanto, configurações institucionais podem ser parcialmente rompidas quando ocorrem criações, destruições ou quaisquer outras transformações — sejam estas mais ou menos radicais — de algumas destas condições. Mas, em um tal caso, uma nova trajetória é então iniciada, novamente corroborando, nos casos de instituições que se auto-reforçam (Greif, 2001), as características relevadas acima. Se isto não ocorre, há novas mudanças até se chegar a uma nova trajetória estável, ainda que esta possa ser não-instrumental, quando então se entra em um círculo vicioso em vez de em um virtuoso (Dosi, 1988a).

Por outro lado, a morosidade nos processos de mudança institucional, apesar de poder representar empecilhos à eficiência de alguns sistemas, possui certos aspectos funcionais,

etc.) “produzindo” bens ou serviços similares, os proprietários destas organizações, seu pessoal contratado ou voluntário, principais fornecedores e clientes, agências regulatórias, fontes de financiamento, associações profissionais e sindicatos que tenham influência sobre elas, além de quaisquer outros organismos reguladores ou fontes de conhecimento. Atente-se para a definição funcional, não local, de tais termos — a qual, desse modo, pode até mesmo ultrapassar fronteiras nacionais — assemelhando-se em muito e sendo desenvolvida a partir dos conceitos econômicos de indústria e de mercado (Scott & Meyer, 1991:118).

²² Johnson (1988; 1992); Samuels (1995a:573). Porém, esta peculiaridade das instituições apresenta uma contrapartida benéfica, que é propiciar alguma estabilidade em ambientes que se transformam rapidamente.

como o de não permitir a destruição completa da coerência de uma estrutura institucional (Johnson, 1988:288; 1992:43), ou uma instabilidade excessiva, com a incerteza disto decorrente. Estes podem ser motivos suficientes pelos quais, mesmo quando se percebe que uma estrutura institucional não se mostra funcional, deve-se ser cuidadoso na sua substituição. No entanto, em muitos casos, pode-se revelar interessante destruir o máximo e o mais rápido possível toda uma institucionalidade caduca, cerimonial, ao invés de proceder-se aos poucos. Isto porque pode se mostrar importante modificar toda uma série de instituições, para quebrar a série de elos entre várias delas, pondo desta maneira em funcionamento um novo conjunto de instituições e interligações (as quais paulatinamente tendem também a se solidificar). Ou seja, tal tipo de ação pode ser necessária porque os beneficiados por uma institucionalidade caduca podem encontrar forças e subterfúgios para mantê-la e não verem destruídos seus privilégios, caso em que os mecanismos autodestruidores desta institucionalidade caduca não são mais fortes do que os auto-reforçadores Greif (2001), ou em que há um período de embate não conclusivo entre estas duas tendências.²³ Porém, em outros

²³ Por exemplo, algumas mudanças radicais efetuadas na França, no pós-2ª guerra, foram possibilitadas pela derrota dos interesses anteriormente beneficiados (pequeno comércio, agricultura e indústria) e por mudanças drásticas na institucionalidade subjacente. Esta perda de importância dos interesses agrícolas e do pequeno empresariado aconteceu com maior facilidade e radicalismo porque este último foi considerado conivente e responsável (também por conta de sua ineficiência econômica relativa, quando comparada à dos principais países capitalistas) pela ocupação da França pela Alemanha. Todavia, mesmo após estas transformações, os interesses da pequena agricultura e empresariado ainda permaneceram relativamente fortes naquele país, o que é mais uma demonstração da perenidade institucional e da dificuldade para efetuar transformações institucionais e estruturais radicais. Cf. Zysman (1978; 1983); North (1990:89-91) e Gerschenkron (1962). Note-se que este embate entre mecanismos auto-reforçadores e autodestruidores de instituições ou institucionalidades caducas podem, conforme o caso, durar anos, décadas, ou mesmo séculos, como mostram historiadores preocupados com a história de longo prazo. Ver, por exemplo, Mayer (1981), para a persistência da nobreza e do antigo regime como um todo, na Europa, e sua contribuição fundamental para as duas Guerras Mundiais.

casos, nos quais esses riscos não são tão elevados, pode-se mostrar mais proveitoso adotar um ritmo de transformação mais lento, do que avizinhar ou mesmo atingir um completo caos institucional em decorrência de transformações muito bruscas, dadas as mencionadas interconexões entre as várias instituições e a incerteza que cerca os resultados de modificações radicais em todo este conjunto.²⁴

É neste sentido que Johnson (1988:287-8; 1992:43) aponta para um *trade-off* entre a flexibilidade de uma estrutura institucional, i.e., sua capacidade de (auto)transformação, e sua função como estabilizadora, como âncora relativa de uma determinada estrutura social, vale dizer, o conflito entre a capacidade de transformação de uma estrutura institucional (e a importância desta capacidade) e a função que esta estrutura institucional deriva de sua relativa constância, possibilitando, entre outras coisas, uma redução da incerteza, em situações em que outras variáveis são instáveis.²⁵ Todavia, tal persistência de instituições e institucionalidades não necessita ter conexão com qualquer noção de legitimidade (Jepperson, 1991:149,160-1, n. 11), o que fica bastante claro quando se recorda que algumas instituições, como a corrupção, fraude, crime, clientelismo, nepotismo, etc., as quais igualmente envolvem certas

²⁴ Para a imprevisibilidade das conseqüências de certas políticas, cf. Hirschman (1958; 1984; 1995). Por exemplo, a derrocada da ex-URSS e dos ex-países comunistas da Europa — a partir de tentativas de mudanças bastante radicais em institucionalidades tornadas excessivamente rígidas — também pode ser entendida sob este ponto de vista (Hirschman, 1995). Ao mesmo tempo, uma tal perspectiva pode permitir uma melhor compreensão das transformações bastante lentas e cautelosamente efetuadas pela China (Medeiros, 1999).

²⁵ Portanto, quando exercem tal tarefa, as instituições serviriam, em certo sentido, em linguagem matemática — ao menos no curto prazo, enquanto são relativamente constantes ou podem ser consideradas como tal, para efeito de análise científica — como “parâmetros”, ou mesmo “constantes”, enquanto outros fatores agiriam como “variáveis”. Em prazos mais longos, as instituições poderiam ser tomadas como variáveis ou, como Greif (2001) aponta de modo convincente, como quase-parâmetros, dada sua característica de transformação usualmente lenta, i.e., sua relativa constância.

expectativas, interesses, ideologias, etc., mostram uma existência duradoura. Na verdade, várias instituições ilegítimas perduram pela dificuldade e riscos de modificar costumes, crenças e interesses há muito cristalizados (Akerlof, 1976; 1980; 1983), os quais muitas vezes não são nem ao menos percebidos, quanto mais compreendidos pela maioria das pessoas (Jepperson, 1991). Assim, vários padrões de comportamento podem ser adotados sem a necessidade de qualquer intervenção, uma vez que sua aceitação e reforço são previstos com grande segurança, justificadamente ou não, por serem considerados naturais e legítimos (Powell, 1991:192), ou por implicarem dificuldades e riscos para sua modificação.²⁶

Sendo assim, absolutamente não cabe a afirmação de que as instituições propendem para algum ótimo. As instituições apresentam, isto sim, um comportamento claramente dependente de suas trajetórias (e, portanto, histórias), sendo isto verdadeiro quer para as instituições sociais como um todo, quer para instituições específicas mais relacionadas à economia, como algumas organizações — ou os comportamentos e rotinas adotados no interior delas. Tal fato já havia sido apontado pelos primeiros institucionalistas (Veblen, 1899; Ayres, 1934-35; 1951), pelos institucionalistas modernos (inclusive neoclássicos) e também por aqueles, economistas ou não,²⁷ que não se filiam claramente ao institucionalismo, mas que procuraram analisar o assunto de uma maneira em que ele não necessariamente tenda a qualquer equilíbrio.

Há que se apontar igualmente para os interesses contrários a melhores soluções institucionais, pois, certamente, nem todas as pessoas e grupos são beneficiados por mudanças nas instituições. De fato, em muitos casos, um grande número de pessoas e grupos, ou os mais

²⁶ Com isto tanto a incerteza comportamental é reduzida como também, ao menos parcialmente, a ambiental, visto que se torna mais previsível o comportamento dos agentes tomados em conjunto.

²⁷ Kapp (1968; 1976a; 1976b); Nelson & Winter (1982); Simon (1991:41-2) e Williamson (1993:121, 139-44).

fortes politicamente, opõem-se a transformações institucionais.²⁸ Mas é preciso levar em conta também, como mencionado anteriormente, os mecanismos auto-reforçadores ou autodestruidores destas instituições, pois, se os mecanismos autodestruidores forem mais fortes do que os reforçadores, tratar-se-á de uma questão de tempo, ainda que enfrentando interesses opostos e que este prazo seja longo, a destruição das instituições em questão. É também por isto que vários economistas postulam a necessidade de se aceitar, em grande parte dos casos, não a melhor solução possível, porém uma que procure mais se aproximar do que poderia ser uma solução ideal, ou seja, uma “segunda” melhor solução (*second best*).

Na realidade, pode-se facilmente perceber a existência de duas tendências conflitantes no que diz respeito à propensão (ou não) das instituições e/ou de institucionalidades como um todo a uma maior funcionalidade:²⁹ primeiro, a tendência de os vários países procurarem copiar as instituições do(s) concorrente(s) bem sucedido(s), normalmente com adaptações às características da sua própria institucionalidade, até mesmo por buscarem aperfeiçoar as instituições que são emuladas (Jepperson & Meyer, 1991:228; Rodrik, 2000); e, em segundo lugar, a inclinação oposta a esta, qual seja, a de cada país perpetuar suas características institucionais, até mesmo as aprofundando.³⁰

Esta segunda tendência faria, então, com que cada país ou região aprofundasse suas características, a despeito de sua funcionalidade ou desfuncionalidade, a não ser que ocorresse uma tentativa deliberada de transformação institucional, a partir, por exemplo, da percepção de perda de competitividade — na atualidade, principalmente econômica, mas também,

²⁸ Cf. Nagy (1994), para o exemplo dos países do leste europeu, e Bueno (1996:345), para o caso brasileiro.

²⁹ No sentido de uma maior instrumentalidade, a qual não deve ser confundida necessariamente com tendência a um ótimo.

pelo menos em certos casos, militar, sobretudo antigamente — com relação a países concorrentes, ou de revoluções, guerras ou ocupações por outros países (Zysman, 1994:259; Rodrik, 2000:11). Neste sentido, os países liberais (por exemplo, EUA, Grã-Bretanha, Austrália e Nova Zelândia) assim permanecem, a despeito da desfuncionalidade de certas características de suas instituições, o mesmo sucedendo com países com uma presença claudicante do Estado;³¹ enquanto os países corporativistas (por exemplo, Alemanha, Áustria, Suíça, Holanda, Bélgica, Dinamarca e os países escandinavos) buscam soluções que se coadunam com a institucionalidade peculiar a cada um deles, o mesmo ocorrendo com os países com forte presença do Estado (França, Japão, Coreia e outros países recentemente industrializados — PRIs — asiáticos). Destarte, sempre existem óbices contrários a uma maior instrumentalidade institucional, sendo uma destes o fato de as instituições serem dependentes de suas trajetórias prévias. Porém, tais óbices se chocam com a tentativa, por parte de alguns agentes, de torná-las mais instrumentais.

Entre as poderosas influências que podem intervir a favor ou contra uma maior instrumentalidade, mencione-se primeiramente a **ideologia**. Sua importância pode ser resumida no fato de a ideologia ser claramente uma pré-condição para a ação dos vários agentes sobre o mundo, pois estes agentes logicamente dependerão do modo como apreendem o mundo nas suas tentativas de ação sobre ele. Por outro lado, Hall (1986:277-82) mostra a importância da inter-relação entre instituições e ideologias, quando algumas instituições (por exemplo, organizações) procuram criar, previamente às suas ações, ideologias que as

³⁰ Marsden (1993); North (1990:7-8); Chavance (2001). Para uma análise, por exemplo, do conflito entre emulação e diferenciação das institucionalidades dos vários países, no que concerne a salários e mercado de trabalho, cf. Medeiros (1992).

³¹ Como é o caso da América Latina, mas também de vários países com reduzido grau de desenvolvimento econômico da Ásia e da África.

justifiquem, ou mesmo quando, após serem bem sucedidas em algum objetivo, geram ideologias que as legitimam. Tais ideologias, é lógico, podem se coadunar mais ou menos com a realidade e/ou com os interesses destes agentes.

Em segundo lugar, há que se considerar os **interesses**,³² que podem levar certas pessoas ou grupos a se colocarem a favor ou contra mudanças institucionais, ou a terem obscurecida sua percepção quanto à necessidade ou não de tais mudanças. Quer dizer, neste caso, os interesses misturam-se às ideologias, atingindo as instituições indiretamente. É importante perceber, nesse sentido, que os vários atores sociais, individualmente ou em conjunto, podem procurar manipular as instituições (ou a lógica inerente a elas, quando há contradições entre as instituições — Friedland & Alford, 1991:255-9; Rodrik, 2000; Pagano, 2001) a seu favor, quer dizer, segundo seus interesses. Entretanto, isto dependerá, entre outros fatos, da capacidade de justificação ideológica de tais atos e/ou do poder relativo dos vários agentes. Observe-se também que a utilização de determinadas instituições e de suas lógicas, segundo os interesses e a ideologia de alguns agentes, pode, inclusive, ter como objetivo causas aparentemente desconexas com tais instituições e lógicas, como, por exemplo, o uso de argumentos religiosos, territoriais, lingüísticos, étnicos, raciais, sexuais, etc., para atingir objetivos bastante mais tangíveis, como posições políticas e/ou econômicas privilegiadas.

Uma última e importante ligação entre interesses, por um lado, e ideologia e **cultura**, pelo outro, é que os primeiros também são determinados culturalmente, ou seja, via transmissão de conhecimentos, formas de percepção, conceitos, idéias, valores, mitos, rituais, teorias, relatos, de uma pessoa para outra e/ou de uma geração para outra (Jepperson, 1991:150-1; North, 1990:37, 138). Isto significa que as ideologias pessoais adquiridas por

³² Pode-se definir interesses como um conjunto de preferências manifestas e latentes resultantes tanto da combinação de uma dada posição estrutural ou funcional na sociedade, e da ideologia de cada um, quanto das interações concretas dentro de um dado sistema de decisões (Tapia, 1993:21, n. 11).

meio desta transferência cultural interpessoal, ou mesmo as ideologias coletivas, compartilhadas por várias pessoas (o que conformaria a cultura), determinam em grande medida os interesses.³³

Em terceiro lugar, a **política** vai apresentar impactos importantes sobre as instituições e os outros componentes sociais, os quais estão sendo analisados agora. A política vai determinar, por exemplo, quais interesses irão prevalecer, tanto através do confronto de forças (normalmente não físicas) quanto pela capacidade diferenciada de estas várias forças os articularem e defenderem — a partir também da percepção de seus interesses, o que insere uma vez mais o papel das concepções ideológicas sobre este conjunto de fatores.³⁴ É claro que, no sentido inverso, há uma contrapartida a esta determinação, vale dizer, ocorre também a dependência da política (e mesmo dos interesses e de sua representação) com relação às estruturas institucionais prévias.³⁵ Isto porque estas últimas podem ser utilizadas de diversas maneiras pelos vários agentes, inclusive diferentemente das divisadas originalmente (Zysman, 1994:259), sendo a política e os interesses fatores importantes nesta mudança das funções originais.

³³ Alguns autores utilizam de forma imprecisa o conceito de instituições em vez de o de cultura (Gordon, 1973; Jepperson, 1991). Por outro lado, North (1990) observa a influência da cultura ou de ideologias pretéritas sobre a possibilidade de implementação de certas instituições e de determinados arranjos políticos, por exemplo, no caso do emprego de constituições ao estilo norte-americano, em vários países da América Latina, quando as forças políticas, ideologia ou cultura prevalecentes não sustentam suficientemente tais instituições.

³⁴ Existem, por exemplo, estudos de casos, em vários tipos de organizações (empresas, hospitais, escolas, museus, etc.), mostrando que os dirigentes destas instituições as procuram transformar em seu benefício, sejam instrumentais ou não as mudanças efetuadas (DiMaggio & Powell, 1991a:30-1).

³⁵ A dependência, por parte da política, de fatores institucionais/ideológicos prévios, pode também ser ilustrada pela constância de certas concepções políticas tradicionais, como o patrimonialismo, elitismo, clientelismo, etc., em certas regiões e/ou países, a despeito de considerações acerca de sua instrumentalidade.

Como síntese para estes múltiplos fatores que se determinam, em boa medida, simultaneamente, poder-se-ia imaginar uma representação gráfica virtual de todo este conjunto. Assim, poder-se-ia conjecturar um espaço de cinco dimensões, com cada eixo representando um determinado fator: **1)** as instituições;³⁶ **2)** as ideologias; **3)** a política; **4)** os interesses; e **5)** o período histórico (as condições materiais de um certo país ou região, em um dado momento, somadas às circunstâncias históricas internacionais, determinando, por exemplo, as possibilidades de desenvolvimento e as políticas factíveis direcionadas a este fim).³⁷ Existiriam, em princípio, possibilidades múltiplas, infinitas, de combinação entre todas estas cinco dimensões (ou de outras dimensões adicionais, em uma representação com maiores detalhes, a qual utilizasse, por exemplo, eixos separados para interesses privados e públicos, ou para vários componentes que conformam as instituições — hábitos, regras, normas, etc. — e assim por diante). Porém, mesmo em uma representação “simples”, de cinco dimensões, deve ficar claro que — apesar da possibilidade virtual de existência de qualquer ponto neste gráfico, interligando suas

³⁶ Por exemplo, se se tiver interesse em políticas industriais e de desenvolvimento, pode-se conjecturar também uma dimensão específica para políticas públicas direcionadas para estes fins, à parte desta dimensão institucional agregada, com o mesmo podendo ser feito, ao menos em tese, para todas as variáveis que se queira realçar e/ou analisar com detalhes.

³⁷ Certamente é preciso abstrair a dificuldade para dar um conteúdo teórico ou empírico consistente a um eixo (uma dimensão) que represente “a política” ou “os interesses”. Contudo, poder-se-ia imaginar uma figura que fosse, em todos os eixos, do menos desenvolvido para o mais desenvolvido, ou, alternativamente, que representasse cada possibilidade de cada uma das dimensões em um dado ponto de seu respectivo eixo, sem se preocupar em demasiado com algo como um vetor de desenvolvimento para algumas delas — pois, afinal, o que seriam, por exemplo, interesses ou ideologias mais desenvolvidos? Quer dizer, como representar tais variáveis complexas de forma linear, mais próprias para análises matemáticas e gráficas?

cinco dimensões — há na realidade nele muitos vazios, dado que certas ideologias somente podem ser prevaletentes em países com um certo grau de desenvolvimento econômico, ou interligadas a certas instituições. Já determinadas instituições, por sua vez, só podem existir conjuntamente com certos interesses e/ou em determinados períodos históricos, condições políticas, etc.³⁸

4. Outras Tendências Favoráveis ou Contrárias à Homogeneidade e à Transformação Institucionais

Qualquer emulação institucional inicial, na imensa maioria dos casos, não representa uma cópia fiel das instituições que lhe serviram como modelo, uma vez que sofrem uma série de adaptações neste transplante. Estas são necessárias a fim de que as instituições emuladas se adaptem à institucionalidade e/ou às condições técnicas e estruturais existentes no local para onde são trasladadas. Como destacam DiMaggio & Powell (1991a:32) em Orrù *et alii* (1991):

“As estruturas das firmas e as redes interfirmas são ‘impressionantemente uniformes ou isomórficas, no interior de cada economia, mas diferentes de cada uma das outras [economias] — elas exprimem os princípios organizacionais daquele ambiente econômico.’ Os autores desafiam a noção de que imperativos institucionais e técnicos são inconsistentes; em contraste, eles acham que considerações institucionais e técnicas ‘convergem harmoniosamente para modelar as formas organizacionais.’”

Portanto, após ser estabelecida uma certa institucionalidade, em um determinado país ou região, há um forte viés em direção a uma relativa uniformidade institucional no interior de tal *locus* (Orrù *et alii*, 1991:361-3; Kogut, 1992). Contudo, isto demanda a necessidade de explicar tanto esta posterior tendência à homogeneidade quanto a transformação institucional inicial.

³⁸ Em sentido semelhante, cf. Pagano (2001).

Um primeiro determinante de certa homogeneidade institucional (e organizacional) seria, então, as fortes pressões que algumas instituições — e também algumas organizações — exercem sobre suas congêneres, para que assumam certas características comuns. Entre estas pressões pode-se citar aquelas exercidas por parte do Estado, de seus organismos ou de entidades profissionais, etc., em prol de uma homogeneização ou conformação a um modelo comum. Tal fato está entremeadado à capacidade diferenciada de cada uma destas instituições e organismos para influenciar outras instituições, fazendo com que sigam determinadas regras e prescrições.³⁹

Outra forma de coerção, a qual pode facilmente estar interligada a aspectos políticos/legais, é a busca por adequação ao ambiente cultural no qual as instituições estão inseridas, seja por meio de “convites” à conformidade, seja pelas desvantagens de opor-se a ela.⁴⁰ Assim, a necessidade de adaptação aos costumes e hábitos de um país — entre eles, modelos implícitos de organização (Jepperson & Meyer, 1991:218-20) — é uma das causas de homogeneidade institucional em um determinado espaço geográfico (DiMaggio & Powell, 1991b:64-8; DiMaggio, 1991:288-9). Isto ocorre, por exemplo, com as estruturas das famílias e empresas familiares que resultam destes costumes, hábitos e modelos implícitos de organização.⁴¹ O mesmo vale para os hábitos e normas para as relações entre pessoas, inclusive no tocante aos relacionamentos de negócios, em empresas ou outras organizações.

A incerteza também pode se constituir em um instigador da homogeneidade institucional, em razão de que pode ser vantajoso recorrer a instituições já consagradas em

³⁹ Ver mais uma vez, a nota 15.

⁴⁰ A todo este conjunto de mecanismos, DiMaggio e Powell (1991b:67-9) dão o nome de isomorfismo coercitivo. Note-se a existência de mecanismos tipo *lock-in* nesta tendência à homogeneidade (David, 1994).

⁴¹ Cf. o caso das empresas familiares taiwanesas, japonesas e coreanas, em Orrù *et alii* (1991), ou ainda o do uso simultâneo de várias instituições responsáveis por trocas, em Friedland & Alford (1991:258-9).

outros lugares e épocas para enfrentar situações ou períodos de grande risco (DiMaggio & Powell, 1991b:69). Atente-se também que vários destes fatores podem se sobrepor, vale dizer, dois ou mais deles podem exercer um viés em direção à homogeneidade institucional. Por exemplo, pode-se, com o intuito de adequar-se a um arcabouço institucional mais geral, copiar instituições consagradas, em vez de fazer frente à incerteza legal, cultural, ou simplesmente fruto do desconhecimento, que permeia instituições inovadoras.⁴² Com isto, busca-se também, simultaneamente, atender aos requisitos legais ou mesmo de aceitação de regras “informais” — as quais vão de regras de procedimento profissional, inclusive no que tange a organizações como um todo, até normas de comportamento sobre como vestir, falar, etc.

Saliente-se também, como visto, a inter-relação, muitas vezes funcional, entre instituições e técnica, por exemplo, nas organizações, sejam elas com fins lucrativos ou não, as quais assumem algumas características particulares em cada país. Uma ilustração disto é o liame entre tecnologias e direitos de propriedade, com estes últimos procurando influenciar as tecnologias, mas ao mesmo tempo sendo por elas influenciados, por exemplo, nas firmas fordistas com sua institucionalidade (e a dos países nas quais predominam), em comparação com as firmas “toyotistas” e suas respectivas instituições (Pagano & Rowthorn, 1994:226-7).

É lógico que não necessariamente haverá harmonia entre instituições e técnicas escolhidas, assim como não haverá um único “resultado” possível para a relação entre estas duas variáveis; portanto, elas influenciam-se reciprocamente, mas não de forma determinística (Dosi & Orsenigo, 1988:21). Porém, isto não significa que qualquer combinação entre tecnologia e instituições (direitos de propriedade entre elas) seja possível, pelo menos com alguma estabilidade, mas sim que o leque de combinações factíveis é

⁴² Vale dizer, pode-se levar em consideração, concomitantemente, fatores miméticos e normativos, aos quais podem ser agregados outros fatores.

limitado.⁴³ Destarte, as tecnologias não se adaptam da mesma forma a qualquer institucionalidade, sempre sofrendo adaptações para se amoldar a elas (Valle, 1996). Isto porque as tecnologias não se encontram apenas inseridas em um ambiente técnico, o que significaria um “vácuo” institucional, mas também estão incorporadas a uma determinada sociedade, região ou país, com seus costumes, regras, leis, etc. Este é um problema que se torna patente quando da importação de tecnologias. Como explicam Dalum *et alii* (1992:311-2):

“As capacitações de uma firma não residem apenas na sua maquinaria e nos seus — tomados separadamente — empregados, mas também, e em primeiro lugar, na sua capacitação organizacional para transformar insumos em produtos. E esta capacitação, por sua vez, depende de seus relacionamentos institucionais com fornecedores, clientes, organismos públicos, institutos de pesquisa e da organização institucional local como um todo.(...) Uma vez que a[s] tecnologia[s] sempre têm que funcionar, em firmas ou outras organizações, em contextos onde pessoas e grupos se relacionam e comunicam, a fim de efetuar a produção, as instituições necessariamente afetam o como, e com quais resultados, as tecnologias são utilizadas. Assim, quando inovações tecnológicas são difundidas através de fronteiras nacionais, as adaptações são geralmente necessárias: ou partes do sistema institucional receptor ou a própria inovação (ou, talvez, ambos) têm que se adaptar. O aprendizado torna-se uma extensão do empréstimo [da tecnologia importada]. O empréstimo torna-se uma extensão do aprendizado.”

Por outro lado, um processo de “empréstimo” de instituições converte-se em algo mais problemático do que seu equivalente tecnológico. Pois, conforme explanado, dada a lentidão normalmente encontrada nas mudanças institucionais, as emulações de tecnologia ocorrem, geralmente, com muito maior rapidez e enfrentando menores empecilhos do que as importações de instituições, mesmo considerando as adequações necessárias desta(s) tecnologia(s) à nova institucionalidade ou às condições estruturais diferenciadas dos vários países. É certo que as “importações” de instituições passam por processos semelhantes: adaptações à estrutura institucional vigente ou mesmo, em alguns casos, a rejeição pura e

⁴³ Pagano & Rowthorn (1994:227). Como mostra Johnson (1988:283-5), com exemplos empíricos, não necessariamente a tecnologia vai estar na vanguarda, em relação às instituições, nem o contrário.

simples destas novas instituições, por parte da institucionalidade estabelecida (North, 1990; Rodrik, 2000:16).

Outros autores (Dosi & Kogut, 1993:252-5; Kogut, 1992:294, 305-7) também enfatizam a inter-relação entre instituições e técnicas, as quais criam modos muito resistentes e/ou difundidos de ação e organização, nas mais variadas áreas.⁴⁴ Não é por outro motivo que técnicas de produção em massa, após seu espraiamento inicial pela produção propriamente dita, notadamente nos EUA, mas posteriormente em outros países (Medeiros, 1992), foram adotadas em atividades razoavelmente distantes de uma fábrica — como escolas e hospitais (Fajnzylber, 1983; DiMaggio & Powell, 1991b). Uma relação similar é a de dependência de uma determinada técnica produtiva ou estrutura organizacional (mesmo em setores “não-produtivos”) quanto ao sistema educacional e de treinamento (grau de alfabetização dos empregados, qualificação, etc.), leis que regem este sistema e o mercado de trabalho, etc.

No Gráfico 1, apresento uma ilustração de alguns destes problemas de escolha institucional. Por meio dela pode-se visualizar melhor as opções que uma organização (por exemplo, uma empresa) ou um país ou região enfrentam ao calcular os custos e benefícios de

⁴⁴ Historicamente, pode-se explicar a maior facilidade para a adoção de idéias taylorísticas nos EUA — em comparação com grande parte da Europa, sobretudo da Grã-Bretanha — pela inexistência de guildas artesanais naquele país (Dosi e Kogut, 1993:253). Da mesma forma pode-se pensar também “os efeitos das diferenças na organização dos ambientes [institucionais] sobre a adoção de círculos de qualidade no Japão, Suécia e Estados Unidos. Enquanto esforços de mudança institucional foram organizados por associações empresariais, no Japão, e por coalizões governo/sindicatos, na Suécia, nos Estados Unidos, um movimento mais fraco foi montado por especialistas técnicos nas associações profissionais, universidades e organizações de advocacia e consultoria. Os governos centrais relativamente fracos da Grã-Bretanha e, especialmente, dos Estados Unidos, aumentaram a capacidade dos profissionais de estruturar ambientes naqueles países.”(DiMaggio, 1991:288-9). Pense-se igualmente na forte resistência das instituições empresariais fordistas à mudança, mesmo quando sua desfuncionalidade já era notória (Womack *et alii*, 1990).

uma mudança institucional, compreendendo-se também as barreiras interpostas a transformações institucionais pelos processos de *lock-in* e pelo aprofundamento crescente em um determinado modelo institucional.⁴⁵

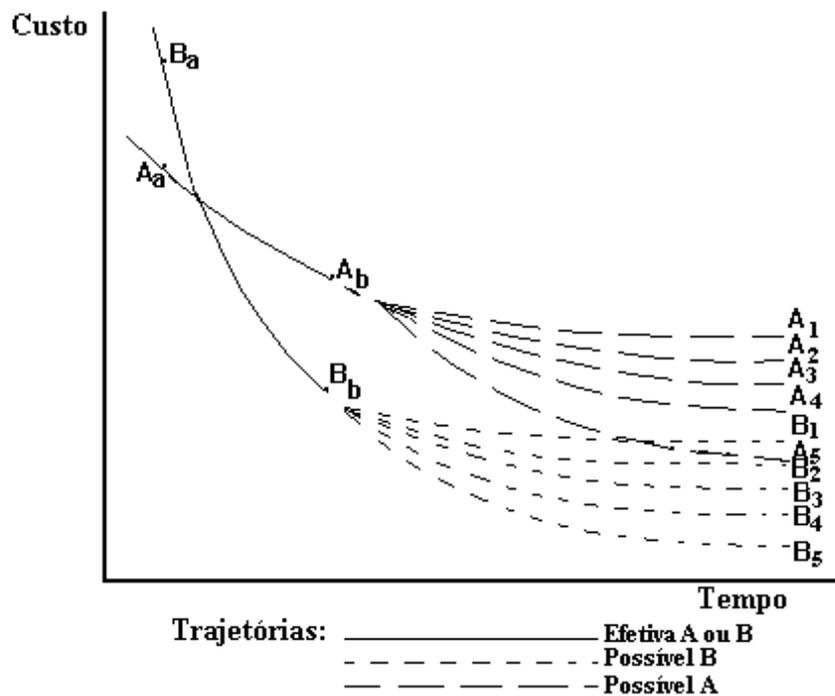
Assim, pode-se imaginar que um determinado tipo de instituição(ões), A , seja plenamente dominante em um dos três elementos listados acima (organizações, países ou regiões). A trajetória das instituições (ou institucionalidades) de tipo A , no tempo, em termos de custo,⁴⁶ é conhecida até o momento “atual”, sendo representada pela curva contínua que passa por A_a até o ponto A_b .⁴⁷

Gráfico 1

⁴⁵ Um recurso ilustrativo análogo pode ser usado para o caso de câmbios tecnológicos.

⁴⁶ Poderia também, alternativamente, com algumas modificações no gráfico, ser analisada em termos de produtividade ou funcionalidade.

⁴⁷ Nos casos de países ou regiões, poder-se-ia pensar em custos produtivos ou sociais.



Fonte: Elaboração própria.

No entanto, a partir da observação de organizações (ou países ou regiões) concorrentes mais adiantadas, é possível conhecer o comportamento da(s) instituição(ões) de tipo **B**, até o ponto B_b , que representa igualmente o “momento atual” deste tipo de instituição(ões), nestes outros países. Assim, é possível notar que a(s) instituição(ões) de tipo **B**, nos competidores mais avançados, apresenta(m), até o momento, vantagens sobre aquela(s) de tipo **A**. Todavia, o desempenho desta(s) instituição(ões), para além deste momento atual (dado por A_b e B_b), é incerto. Porém, é possível arriscar previsões acerca da performance futura desta(s) instituição(ões), a fim de poder refletir sobre a funcionalidade de um eventual câmbio institucional.

Se se acreditar na viabilidade, no futuro, de as instituições de tipo **A** conseguirem voltar a ser mais eficientes do que as de tipo **B** (como o eram nos trechos mais à esquerda de **A** e **B**, no gráfico, antes de as duas curvas se cruzarem pela primeira vez), o que só ocorreria,

segundo o gráfico, se a trajetória assumida por *A* fosse *A*₅ e por *B* fosse *B*₁, haveria uma razão, ainda que fraca, para permanecer em *A*.⁴⁸ Isto porque este só ocorreria com a conjugação de vários fatores e em uma única hipótese, pelo menos se os “cenários” possíveis estivessem razoavelmente corretos. Todavia, dados os elevados custos de mudança institucional (Dosi & Kogut, 1993:255-7) — em decorrência também dos já mencionados *lock-ins*, os quais estão conjugados aos retornos crescentes provenientes do aprofundamento e aprendizado em uma determinada trajetória (Arthur, 1989) — esta vantagem de permanecer em *A* pode ser ampliada. Haveria, inclusive, a possibilidade de ela ser magnificada, pelo menos em um período inicial, pela inadequação entre diferentes instituições (as “velhas” e as importadas) e a incerteza quanto ao desempenho da(s) nova(s) instituição(ões) em organizações (países ou regiões) a ela(s) não acostumados (Hirschman, 1995).

Como consequência, a resistência a mudanças, nestes últimos casos, pode ser claramente percebida como racional, dada a possibilidade, ao menos *ex-ante*, de que a trajetória seguida pelas instituições de tipo *A* seja *A*₅, e pelas de tipo *B* seja *B*₁, com o que a eficiência futura da trajetória *A* novamente voltaria a ser maior do que a de *B*. É claro que se

⁴⁸ É claro que se está “abstraindo”, por enquanto, de outras variáveis que poderiam auxiliar neste enrijecimento institucional em *A*, como os já mencionados interesses, ideologias, condições políticas, incerteza, inércia à mudança, etc., a fim de imaginar uma decisão deste tipo unicamente de um ponto de vista “racional”, de eficiência relativa. Esta “abstração” será abandonada a seguir. É lógico que se poderia imaginar que os decisores, frente às incertezas e aos cenários possíveis, resolvessem esperar mais um pouco até que as trajetórias *A* e *B* estivessem mais claras. Entretanto, em algum momento, uma decisão do tipo hipoteticamente ilustrado teria que ser tomada. Poder-se-ia conjecturar que o atraso na escolha de determinada(s) instituição(ões) acarretaria consequências desfavoráveis e dificilmente reparáveis àqueles que escolherem equivocadamente a pior trajetória, por causa, por exemplo, de mecanismos tipo *lock-in*, mais difíceis de serem contornados quando um sem número de instituições, técnicas e investimentos se reforçam. Isto implicaria na necessidade de decidir. A não decisão seria uma decisão implícita, neste caso.

houver a possibilidade de que outras trajetórias de tipo *A* (desconhecidas e não representadas) possam, no futuro, também exibir uma eficácia maior do que várias outras possíveis trajetórias de tipo *B*, torna-se ainda mais racional permanecer onde se está. Não se deve esquecer, para realçar este último argumento, que, quando muitos interesses (conjugados a ideologias e posições de poder) estão ligados a uma possível trajetória benéfica para estes interesses como esta última potencial de *A*, os personagens interessados irão certamente garantir que este último argumento seja o correto, vale dizer, que após um pequeno intervalo, a trajetória de tipo *A* irá mais uma vez mostrar sua superioridade com relação à de tipo *B*, podendo ainda argumentar que a maior eficiência momentânea de *B* é decorrente de outras vantagens que não institucionais.

Desta forma, a estes aspectos podem ser acrescentadas as dificuldades de interpretação e avaliação de problemas como sendo institucionais — por exemplo, na dúvida quanto à designação de determinada vantagem a causas institucionais ou a motivos técnicos (Dalum *et alii*, 1992:313; Womack *et alii*, 1990). Isto, ainda uma vez, remete a problemas de interpretação do mundo real (Valle, 1996) — ou seja, de ideologia — além das questões referentes a interesses e à política, pois interpretações “errôneas”, feitas propositadamente ou de maneira “ingênua”, apresentam maior probabilidade de emergir quanto maiores os interesses e o poder dos interessados em uma tal interpretação. Como explicam Dalum *et alii* (1992:313):

“É mais fácil, tanto para os administradores quanto para os trabalhadores, aceitar mudanças no processo de trabalho, o que significa, meramente, que coisas técnicas devem ser feitas de um modo diferente, do que mudanças resultantes em uma redistribuição de padrões hierárquicos e na introdução de novas maneiras de se comunicar. Além do mais, se muitas pessoas e grupos interligados se sentem responsáveis por, ou identificam-se com, uma forma organizacional específica, eles podem tentar resistir até mesmo a mudanças menos importantes.”

As pessoas responsáveis por áreas técnicas, portanto, são mais abertas a mudanças, em suas respectivas áreas, do que aquelas que se ocupam de aspectos institucionais ou

organizacionais, ao menos quando as modificações sugeridas se limitam (majoritariamente) àquelas áreas. Ademais, as esferas institucionais e organizacionais (por exemplo, as que concernem aos administradores e advogados), ao contrário do que ocorre com as áreas técnicas, possuem um vocabulário e conhecimentos muito menos internacionalizados, homogêneos e consensuais, tornando-se mais protegidas de concepções diferentes das usualmente adotadas em seus respectivos *loci*, a despeito de sua eficiência ou não.

Contudo, em contraposição a estes obstáculos, é necessário considerar também a tendência de as empresas internacionalizadas, ou daquelas que concorrem com empresas transnacionais, a procurar emular as *best practices* internacionais. Tal procura tem sido exacerbada com o crescente acirramento da concorrência em termos internacionais e com o resultante estreitamento relativo do mercado mundial. De fato, a concorrência inter-empresas (em termos nacionais ou internacionais) e interpaises, quer em termos econômicos e políticos, quer institucionais e organizacionais, é também um forte instigador à mimese institucional por parte daqueles que se vejam em desvantagem com relação aos competidores (North, 1990:137-8).

Porém, um empecilho a esta emulação institucional e organizacional é que o conhecimento tácito, tão destacado por inúmeros estudiosos das tecnologias (Nelson & Winter, 1982), mostra-se igualmente de extrema relevância no caso das instituições e organizações (Possas, 1996). Ou seja, assim com se dá com as tecnologias, é muito difícil descrever instituições e organizações como se fossem “*blue-prints*”. No caso das organizações, boa parte de seus processos, de seu modo de funcionamento, encontra-se apenas na memória e na prática das pessoas que nelas ou com elas atuam. Isto implica que o conhecimento incorporado nas organizações (da mesma forma que nas instituições) se encontra imensamente mais sujeito a desaparecer, juntamente com as transformações nestas organizações (e instituições), do que no caso das tecnologias, principalmente quando se

considera que, ao contrário do que ocorre com estas últimas, nem ao menos há tentativas de descrever organizações e instituições como se fossem *blue-prints*, isto é, nem ao menos há tentativas de tradução do funcionamento completo de organizações e instituições de uma forma codificada (desconsiderando-se a impossibilidade, tão conhecida, de fazer o mesmo para os conhecimentos tácitos presentes nestas). E uma vez perdido o conhecimento presente em certas organizações e instituições, provavelmente esse o estará para sempre (Dosi & Kogut, 1993:250; David, 1994:212-3, 219). Trata-se de mais um caso de decisões irreversíveis.

Não se deve igualmente esquecer, uma vez mais, que ao se optar por um determinado tipo de instituições (e organizações) — ou uma institucionalidade como um todo⁴⁹ — tem início o *lock-in* de instituições (e organizações) em um determinado tipo de solução. Isto vai ser corroborado pelos processos de aprendizado/esquecimento nas instituições, organizações e tecnologias que acompanham esta institucionalidade selecionada (em comparação com as instituições, organizações e tecnologias que são descartadas), os quais podem incluir instituições e “técnicas” presentes em setores (e suas organizações) bastante díspares da sociedade, como empresas, escolas, hospitais, etc. (Dosi & Kogut, 1993:252-4). Agregue-se o fato de muitas instituições serem específicas a um país ou região, ou mesmo empresa, ou no mínimo receberem certas “cores específicas” em cada um destes. Tudo isto implica na necessidade de muita cautela nos processos de mudança institucional e organizacional, por exemplo, no caso de transplante de soluções alienígenas, necessidade que pode ser magnificada pelos já referidos problemas de compatibilidade institucional.

⁴⁹ Isto é, neste ponto, como expliquei na nota 15, tomo as organizações como instituições. Com isto, posso incluir as organizações no interior das institucionalidades, dado que as organizações, apesar de poderem ser consideradas como agentes, também podem ser vistas como constituídas por um conjunto de regras e normas, portanto, por instituições.

Ressalte-se, como já analisei em algumas passagens, que tais empecilhos a transformações institucionais (e organizacionais) não são frutos somente dos obstáculos listados acima, mas também do tempo, esforço e/ou recursos financeiros envolvidos na aquisição e acumulação de conhecimentos relacionados às antigas instituições e organizações, mesmo àquelas não diretamente atingidas (David, 1994:212-3). Isto converte os responsáveis pelo conhecimento estabelecido — normalmente os mais envolvidos com antigas instituições e organizações — em mais receosos de perdê-lo, assim como aos recursos utilizados para adquiri-lo. A isto se deve juntar o temor de que tais mudanças os privem de *status*, posição política, remuneração, certos hábitos (o que pode ainda ser auxiliado pela freqüente intolerância a mudanças que pode ser fortalecida pela idade — Johnson, 1992:43; North, 1990), etc.

Destaque-se, uma vez mais, a estabilidade e eficiência instrumentais em muitos casos alcançada, mesmo em um *lock-in* institucional inferior, pelos vários agentes e seus relacionamentos. Destarte, pode-se verificar benéfico, ao menos em um curto prazo — como visto acima e no exemplo gráfico — ignorar novas instituições ou informações que possam arriscar uma tal estabilidade e coordenação. Inclusive, pode ser relativamente salutar estender ao máximo possível a eficácia de uma instituição ou institucionalidade inferior, assim como ocorre no caso das técnicas, pois estas instituições “inferiores” podem até mesmo se equiparar aos paradigmas mais eficientes. Isto se torna ainda mais verdadeiro quando se recorda novamente a incerteza quanto a todas as conseqüências que podem advir de mudanças institucionais (Hirschman, 1995). Nestes casos, ainda que as mudanças possam ser potencialmente benéficas, os riscos que elas interpõem a certa harmonia institucional podem obstar — e por motivos racionais — sua adoção. É claro que agentes conservadores,

fortemente avessos a riscos e mudanças, sempre procurarão evitar tais quebras de harmonia, utilizando esta sorte de argumentos como reforço a seu posicionamento.⁵⁰

Como corolário, no que tange à tendência a uma maior homogeneidade ou disparidade entre instituições e organizações, é preciso listar fatores como: **1)** a disparidade de competência intra e inter-organizacional (sejam as organizações produtivas ou não, com ou sem fins lucrativos), que pode, como resultado de transformações institucionais e organizacionais, acentuar-se ao invés de decrescer, transformando os agentes menos competentes em mais refratários a mudanças; **2)** a concorrência entre diferentes instituições e organizações, pois muitas organizações poderão tentar criar algum diferencial (real ou imaginário) que as distinga de seus competidores; e **3)** a inclinação em direção à permanência das capacitações principais (*core competences*) de cada uma destas organizações, fazendo com que algumas delas se mostrem menos maleáveis (ou mais resistentes) a transformações do que outras, o que também está relacionado a suas trajetórias prévias e à questão da cumulatividade. Segundo Tool (1977:840),

“[t]oda mudança estrutural é deslocadora. A mudança contemplada poderia ser invocada com referência à [sua] taxa e extensão, a fim de, tão pouco quanto possível, intrometer-se ou romper com outros funcionamentos instrumentais em instituições não-problemáticas, mas inter-relacionadas e afetadas. Se os ajustes são mais extensos do que as pessoas pensam ser preciso... e se áreas não-problemáticas são afetadas adversamente no sentido de eficiência instrumental, a mudança encontrará resistência e pode ser abortada. A mudança efetiva precisará, então, aguardar um reconhecimento mais adequado dos constrangimentos e uma revisão das mudanças propostas... (...) Este princípio explica em parte porque propostas para uma reordenação abrangente de economias políticas inteiras geralmente falham na consecução de seus objetivos. Nenhuma pessoa pode parar e começar do início; nenhuma pode reordenar inteiramente, ou mesmo em sua maior parte, os padrões interdependentes de crença e comportamento que correlacionam suas ligações com outras [pessoas]. A mudança precisa prosseguir aos poucos.”

⁵⁰ Cf. uma vez mais a discussão sobre mecanismos auto-reforçadores e autodestruidores feita no item 3 e em Greif (2001), a qual mostra que a decisão final sobre a estabilidade ou não de instituições dependerá do confronto entre estes mecanismos.

Neste sentido se percebe a intrincada inter-relação entre as várias instituições — costumes, valores, comportamentos esperados, e também, neste caso, organizações e formas de participação das pessoas no interior e fora destas — e as ideologias e interesses que as acompanham. Todo esse conjunto conforma uma rede de relações, aprendizado e interesses que torna bastante difícil modificar uma parcela sem acarretar mudanças (algumas desagradáveis) em outras. Isto de forma alguma significa que não devem ocorrer mudanças. Porém, explica a grande resistência normalmente encontrada quanto a estas mudanças, ao menos da parte dos (que acreditam que vão ser) mais prejudicados por elas. Tais questões tornam nítida a extrema dificuldade, se não impossibilidade — a não ser em eventos específicos e radicais — de efetuar mudanças rápidas, em todo este conjunto. Pode-se, igualmente, a partir delas, compreender algumas das razões da impossibilidade de vislumbrar *ex ante* todos os efeitos de determinadas políticas (Hirschman, 1984; 1995; North, 1990:138). Destarte, ao modificar qualquer instituição, mesmo sendo esta um mero contrato — o que seria um exemplo, para muitos, de uma mudança institucional plenamente objetiva e previsível — não se pode, muitas vezes, antecipar todas as implicações de tal ato (Williamson, 1979; 1993).

Como conseqüência, mostra-se crucial saber se existem, e quais seriam, os fatores capazes de fazer com que um país ou região mude drasticamente sua institucionalidade. Estudos históricos indicam que crises de grande intensidade, como, por exemplo, ocupações de um país por outro — ou o risco de que estas ocorram — são fatores que podem levar a tal tipo de transformação (Rodrik, 2000:11). Isto é asseverado pelos casos da França e do Japão, no pós-2^a guerra, ou ainda pela ocupação do mesmo Japão, por algumas potências ocidentais, em meados do século passado. Esta última, como se sabe, correu o risco de ser estendida ou repetida, assim como ocorria na China, naqueles anos, sendo o maior impulsionador da Revolução Meiji.

Segundo Zysman (1994:259), um

“primeiro mecanismo [impulsionador das transformações] é a força absoluta de uma crise dramática — revoluções, depressões e guerras — que lacera a vida política e econômica e reabre os acordos e arranjos estabelecidos. Até mesmo a continuidade, depois de uma crise dramática, é, com frequência, digna de nota. De qualquer maneira, podemos dizer pouca coisa sistemática a respeito de ta[is] crise[s].”

Todavia, recorde-se que as dificuldades de “importação” de instituições são ampliadas quanto mais díspares são as instituições ou a institucionalidade como um todo que se quer copiar, em relação à original. As divergências entre os vários modelos dos países nórdicos, os quais, normalmente, supõem-se semelhantes, descreve toda a dramaticidade da questão:

“As diferenças entre, por exemplo, os sistemas sueco e dinamarquês de inovação são consideráveis, a despeito das similaridades na história, cultura e política social. O modelo nórdico, já há muito tempo celebrado, com frequência, consistiu, na realidade, de vários diferentes modelos nacionais, o modelo sueco, o modelo dinamarquês e assim por diante, bastante diferentes, tanto em termos de estrutura econômica quanto de organização institucional.”(Johnson, 1992:41).

Imagine-se, então, as maiores dificuldades para se transpor instituições de países mais diferentes (Rodrik, 2000). Entretanto, na direção oposta, releve-se o papel representado pelas trocas culturais, as quais frequentemente são acompanhadas por algum intercâmbio institucional, fazendo com que se amplie a possibilidade de difusão de determinadas instituições e de uma certa homogeneidade institucional. Estas trocas culturais, aliás, têm sido crescentes e se acelerado vertiginosamente nos últimos dois séculos (ou um pouco menos — Hobsbawm, 1994:24-5), tendo entre seus estímulos o grande desenvolvimento das comunicações e dos transportes; o surgimento do turismo como forma de entretenimento e aprendizado por um número progressivo de pessoas; as migrações permanentes ou temporárias; as elevadas taxas de crescimento do comércio internacional, desde o final da 2^a Grande Guerra (OECD, 1992a); e, por fim, o desenvolvimento e progressivo espraiamento de uma indústria cultural internacional e de massas (Hobsbawm, 1994:193-6; 484-95).

A necessidade de emulação institucional, como vimos, é decorrência também, em grande parte, das variações, no tempo, de instituições ou mesmo institucionalidades como um todo, quando analisadas do ponto de vista de sua instrumentalidade. Ora, instituições que se mostraram inicialmente instrumentais, sendo co-responsáveis pelo sucesso de um país, podem depois ser igualadas ou sobrepujadas pelas dos seus concorrentes, passando, a partir de então, em muitos casos, a constituir-se em obstáculos ao desenvolvimento daquele país que ficou para trás (Abramovitz, 1986; Greif, 2001). Ou seja, a freqüente transformação de determinadas estruturas institucionais em inadequadas, em decorrência das necessidades sempre cambiantes que devem satisfazer, exerce um papel incentivador a transformações institucionais (Zysman, 1994:259), mas que pode ser bloqueado pelos interesses, costumes, ideologia, etc., estabelecidos.

Como observa North (1990:16-7, 68), a influência daqueles que têm poder de barganha para incentivar ou bloquear mudanças institucionais é de grande importância, sobretudo para as mudanças mais radicais. No mínimo, tal influência torna maiores os óbices a mudanças radicais por parte daqueles com menor peso político. Contudo, transformações de pequeno porte nas instituições permanecem ocorrendo com relativa continuidade, por exemplo, tendo como instigadores as perenes mudanças técnicas incrementais ou radicais que sucedem nas economias (Rosenberg, 1976), levando a uma necessidade de adaptação, no longo prazo, das instituições mais conectadas a tais tecnologias e, indiretamente, das outras instituições a elas relacionadas (Veblen, 1899). Porém, tais transformações institucionais muitas vezes passam despercebidas, dado seu ritmo amiúde lento. North (1990:6) explica:

“[A]s instituições estão [sempre] evoluindo e, desta forma, continuamente alterando as escolhas disponíveis para nós. As diferenças na margem podem ser de um caráter tão lento e imutável, que temos de nos situar a uma distância, como historiadores, para percebê-las, embora vivamos em um mundo onde a rapidez da[s] mudança[s] institucionais seja bastante aparente(...) A[s] mudança[s] institucionais são um processo complicado porque as mudanças na margem

podem ser uma consequência de mudanças nas regras, nos constrangimentos informais e nos tipos e efetividade das sanções. Ademais, as instituições tipicamente se modificam incrementalmente, ao invés de em uma forma descontínua.”

Também é importante mencionar o papel das transformações no poder relativo dos vários grupos que conformam as sociedades, transformações que podem ter raízes sociais, políticas ou econômicas (Walker, 1977:220), ou uma mescla delas. Todavia, quanto mais institucionalizada estiver uma cultura (Jepperson, 1991:150, 159; North, 1990:37) mais perfeita e sem modificações tenderá a ser a transmissão das instituições entre pessoas e também gerações, considerando-se, é claro, a influência dos mecanismos auto-reforçadores e autodestruidores desta perenidade (Greif, 2001). O conflito entre estas várias tendências pode ir se resolvendo paulatinamente, por meio de pequenas e freqüentes modificações em instituições relevantes, ou por mudanças menos recorrentes e mais radicais, quando a velha institucionalidade e os interesses estabelecidos se mostrarem mais avessos e se opuserem por um maior tempo a transformações necessárias e, considerando-se prazos mais longos, inevitáveis. É por isso que por vezes sucede que, em épocas de crise e em situações excepcionais, instituições anteriormente estáveis e relativamente imutáveis desmoronem com uma rapidez assustadora.⁵¹ Assim, a não adequação de uma mesma estrutura institucional a diferentes épocas explicaria, por exemplo, em grande medida, tanto o êxito inicial da Grã-Bretanha, já de antes da Primeira Revolução Industrial e durante o século XIX, quanto, posteriormente, o *catching-up* e ultrapassagem da economia e indústria britânicas por parte de outros países (Hobsbawm, 1968; Landes, 1969).

⁵¹ Por exemplo, antes ou depois de guerras ou revoluções (Zysman, 1994). Cf. Nagy (1994) e Hirschman (1995), para um relato do desmoronamento dos ex-países comunistas da Europa, e Monnet (1976) e Hobsbawm (1994), para alguns casos no período das duas Guerras Mundiais. Uma análise teórica e outras ilustrações históricas estão em North (1990; 1991).

Logo, é possível explicar os processos de ascensão e declínio dos países como consequência, em boa medida, de vantagens institucionais, as quais se procuram imitar pelos países concorrentes. Posteriormente, por vezes ainda durante o período inicial de imitação, isto é acompanhado por inovações institucionais efetuadas por estes mesmos *latecomers*, as quais podem até mesmo inverter as vantagens institucionais primitivas, assim como sucede com as tecnologias. Ao mesmo tempo, várias instituições dos países inicialmente mais avançados podem começar a caducar, reforçando aquela inversão das vantagens relativas originais.

Porém, no meu entender, as modificações naquele “*ranking*” não ocorrem unicamente como resultado da maior ou menor adequação das diferentes estruturas institucionais dos vários países ou regiões. É necessário considerar também as estruturas técnica e econômica, além dos outros fatores sociais, para não cair em uma interpretação equivocada, por demais institucional, de um problema complexo e multideterminado.

5. Conclusões

Buscou-se, neste artigo, apresentar algumas das principais características das instituições, como sua reputada resistência a mudanças, ao menos relativamente a outros fatores sociais, além de seu relacionamento com estes mesmos fatores. Um foco privilegiado de análise foi o entendimento das razões que podem conduzir ou obstar as transformações institucionais, sejam as instituições consideradas de abrangência restrita, sejam elas referentes a países como um todo. A estas instituições de caráter amplo foi concedido certo relevo, tentando-se compreender alguma das razões da homogeneidade ou diferenciação institucional inter ou intra-nacional. Isto foi feito tanto com as instituições em nível microeconômico quanto macroeconômico.

Referências Bibliográficas

- ABRAMOVITZ, Moses (1986) "Catching up, forging ahead, and falling behind". *Journal of Economic History*, v. 46, n. 2, p. 385-406, june.
- AKERLOF, George A. (1976) "The economics of caste and of the rat race and of other woeful tales". *The Quarterly Journal of Economics*, n. 90, p. 599-617, nov.
- _____ (1980) "A theory of social custom of which unemployment may be one consequence". *The Quarterly Journal of Economics*, n. 94, p. 749-775, june.
- _____ (1983) "Loyalty filters". *The American Economic Review*, n. 73, p. 54-63, mar.
- ALCHIAN, Armen A. (1965) "Some economics of property rights". In ALCHIAN, Armen A. (Org.) *Economic Forces at Work*. [s.l.]: Liberty Press, 1978. p. 127-149.
- ARTHUR, W. Brian (1988) "Competing technologies: an overview". In DOSI, Giovanni; FREEMAN, Christopher; NELSON, Richard; SILVERBERG, Gerald & SOETE, Luc (Orgs.) *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter. p. 590-607.
- _____ (1989) "Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events". *The Economic Journal*, v. 99, p. 116-131, mar.
- _____ (1996) "Increasing returns and the new world of business". *Harvard Business Review*, v. 74, n. 4, p. 100-109, jul./aug.
- AYRES, Clarence E. (1934-35) "Moral confusions in economics". *Ethics*, v. 45, p. 170-199.
- _____ (1951) "The co-ordinates of institutionalism". *The American Economic Review*, v. 41, p. 47-55, may.
- BUENO, Newton P. (1996) "Um modelo de histerese institucional para a análise da política industrial brasileira". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 26, n. 2, p. 333-347, ago.
- CHANG, Ha-Joon (1994a) *The Political Economy of Industrial Policy*. New York: St. Martin's Press.
- CHAVANCE, Bernard (2001) *Organizations, Institutions, Systems: Types and Levels of Rules*. Artigo apresentado na Conferência 2001, "Comparing Economic Institutions", da European Association for Evolutionary Political Economy (EAEPE). Siena: Mimeo. (<http://www.econ-pol.unisi.it/eaep2001/papers.html>)
- COMMONS, John R. (1924) *Legal Foundations of Capitalism*. Clifton: Augustus M. Kelley.
- DALUM, Bent; JOHNSON, Björn & LUNDVALL, Bengt-Åke (1992) "Public policy in the learning society". In LUNDVALL, Bengt-Åke (Ed.) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter. p. 296-317.
- DAVID, Paul A. (1993a) "Path-dependence and predictability in dynamic systems with local network externalities: a paradigm for historical economics". In FORAY, Dominique & FREEMAN, Christopher (Eds.) *Technology and the Wealth of Nations: The Dynamics of Constructed Advantage*. London: Pinter. p. 208-231.
- _____ (1993b) "Knowledge, property, and the system dynamics of technological change". *Proceedings of The World Bank Annual Conference on Development Economics 1992* (Supplement to *The World Bank Economic Review and The World Bank Research Observer*), p. 215-248.
- _____ (1994) "Why are institutions the 'carriers of history'? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions". *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 5, n. 2, p. 205-220, dec.
- DIMAGGIO, Paul J. (1991) "Constructing an organizational field as a professional project: U.S. art museums, 1920-1940". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 267-292.
- _____ & POWELL, Walter W. (1991a) "Introduction". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 1-38.
- _____ & _____ (1991b) "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 63-82.
- DOPFER, Kurt (1991) "Toward a theory of economic institutions: synergy and path dependency". *Journal of Economic Issues*, v. 25, n. 2, p. 535-550, june.
- DOSI, Giovanni (1988a) "Institutions and markets in a dynamic world". *The Manchester School*, v. 56, n. 2, p. 119-146, june.
- _____ (1988b) "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation". *Journal of Economic Literature*, v. 26, p. 1120-1171, sep.
- _____ & KOGUT, Bruce (1993) "National specificities and the context of change: the coevolution of organization and technology". In KOGUT, Bruce (Ed.) *Country Competitiveness: Technology and the Organizing of Work*. Oxford: Oxford University Press. p. 249-262.
- _____ & ORSENIGO, Luigi (1988) "Coordination and transformation: an overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments". In DOSI, Giovanni; FREEMAN, Christopher; NELSON, Richard; SILVERBERG, Gerald & SOETE, Luc (Orgs.) *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter. p. 13-37.
- EDGREN, John (1996) "Modeling institutional change: some critical thoughts". *Journal of Economic Issues*, v. 30, n. 4, p. 1017-1029, dec.
- ELSTER, Jon (1989) "Social norms and economic theory". *Journal of Economic Perspectives*, v. 3, n. 4, p. 99-117, fall.
- FAJNZYLBER, Fernando (1983) *La Industrialización Trunca de América Latina*. México: Editorial Nueva Imagen.
- FLIGSTEIN, Neil (1991) "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. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 311-336.

- FRIEDLAND, Roger & ALFORD, Robert R. (1991) "Bringing society back in: symbols, practices, and institutional contradictions". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 232-263.
- GERSCHENKRON, Alexander (1962) *Atraso Económico y Industrialización*. 2^a ed. Barcelona: Ariel, 1973.
- GORDON, Wendell (1973) "Institutionalized consumption patterns in underdeveloped countries". *Journal of Economic Issues*, v. 7, n. 2, p. 267-287, june.
- GRANOVETTER, Mark (1985) "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *The American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, nov.
- GREIF, Avner (2001) *Institutions and Endogenous Institutional Change: Historical Institutional Analysis*. Artigo apresentado no II Seminário Brasileiro da Nova Economia Institucional. Campinas, 21 fev.
- HALL, Peter A. (1986) *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*. Oxford: Oxford University Press.
- von HAYEK, Friedrich A. (1968) "Carl Menger". In SILLS, David L. (Ed.) *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Macmillan and Free Press. v. 10. p. 124-127.
- _____ (1989) "Spontaneous ('growth') order and organized ('made') order". In MODLOVSKY, N. (Ed.) *Order: With or without Design*. London: Centre for Research into Communist Economies. p. 101-123.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1958) *La Estrategia del Desarrollo Económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1961.
- _____ (1984) *A Economia como Ciência Moral e Política*. São Paulo: Brasiliense, 1986.
- _____ (1995) *Auto-Subversão: Teorias Consagradas em Xequê*. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.
- HOBSBAWM, Eric J. (1968) *Da Revolução Industrial Inglesa ao Imperialismo*. 2^a ed. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1979.
- _____ (1994) *Era dos Extremos: O Breve Século XX — 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- JEPPERSON, Ronald L. (1991) "Institutions, institutional effects, and institutionalism". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 143-163.
- _____ & MEYER, John W. (1991) "The public order and the construction of formal organizations". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 204-231.
- JOHNSON, Björn (1988) "An institutional approach to the small-country problem". In FREEMAN, Christopher & LUNDEVALL, Bengt-Åke (Eds.) *Small Countries Facing the Technological Revolution*. London: Pinter. p. 279-297.
- _____ (1992) "Institutional learning". In LUNDEVALL, Bengt-Åke (Ed.) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter. p. 23-44.
- KAPP, K. William (1968) "In defense of institutional economics". *Swedish Journal of Economics*, v. 70, p. 1-18, mar.
- _____ (1976a) "The nature and significance of institutional economics". *Kyklos*, v. 29, n. 2, p. 209-232.
- _____ (1976b) "A natureza da economia como um sistema aberto e suas implicações". In DOPFER, Kurt (Org.) *A Economia do Futuro: Em Busca de um Novo Paradigma*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979. p. 91-104.
- KAUFMANN, Daniel; KRAAY, Aart & ZOIDO-LOBATÓN, Pablo (1999) *Governance Matters*. Unpublished Paper. The World Bank. Washington, D.C., May.
- KEYNES, John M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York: Harcourt Brace, 1991.
- _____ (1937a) "A teoria geral do emprego". In SZMRECSÁNYI, Tamás (Org.) *John Maynard Keynes: Economia*. 2^a ed. São Paulo: Ática, 1984. p. 167-179.
- KOGUT, Bruce (1992) "National organizing principles of work and the erstwhile dominance of the American corporation". *Industrial and Corporate Change*, v. 1, n. 2, p. 285-325.
- LANDES, David S. (1969) *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- LANDESMANN, Michael A. & PAGANO, Ugo (1994) "Institutions and economic change". *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 5, n. 2, p. 199-201, dec.
- LANGLOIS, Richard N. (1986a) "The new institutional economics: an introductory essay". In LANGLOIS, Richard N. (Ed.) *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. p. 1-25.
- _____ (1986b) "Rationality, institutions, and explanation". In LANGLOIS, Richard N. (Ed.) *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. p. 225-255.
- LUNDEVALL, Bengt-Åke (1992a) "Introduction". In LUNDEVALL, Bengt-Åke (Ed.) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter. p. 1-19.
- MARSDEN, David (1993) "Skill flexibility, labour market structure, training systems and competitiveness". In FORAY, Dominique & FREEMAN, Christopher (Eds.) *Technology and the Wealth of Nations: The Dynamics of Constructed Advantage*. London: Pinter. p. 373-387.
- MAYER, Arno J. (1981) *A Força da Tradição: A Persistência do Antigo Regime (1848-1914)*. São Paulo: Companhia das Letras, 1987.
- de MEDEIROS, Carlos A. (1992) *Padrões de Industrialização e Ajuste Estrutural: Um Estudo Comparativo dos Regimes Salariais em Capitalismos Tardios*. São Paulo: UNICAMP. Tese (Doutorado) — Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas.
- _____ (1999) "China: entre os séculos XX e XXI". In FIORI, José L. (Org.) *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações*. Petrópolis: Vozes. p. 379-411.

- MILLER, Edith S. (1978) "Institutional economics: philosophy, methodology and theory". *Social Science Journal*, v. 15, n. 1, p. 13-25, jan.
- MONNET, Jean (1976) *Memórias*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1986.
- NAGY, András (1994) "Transition and institutional change". *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 5, n. 2, p. 315-327, dec.
- NELSON, Richard R. & WINTER, Sidney G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- NORTH, Douglass C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- _____ (1991) "Institutions". *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 97-112, winter.
- _____ (1994) "El desempeño económico a lo largo del tiempo". *El Trimestre Económico*, v. 61, n. 4, p. 567-583, oct./dic.
- OECD (ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT) (1992a) *Technology and the Economy: The Key Relationships*. The Technology/Economy Programme. Paris: OECD.
- ORRÙ, Marco; BIGGART, Nicole W. & HAMILTON, Gary G. (1991) "Organizational isomorphism in East Asia". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 361-389.
- PAGANO, Ugo & ROTHBORN, Robert (1994) "Ownership, technology and institutional stability". *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 5, n. 2, p. 221-242, dec.
- _____ (2001) *Rights, Liberties and Institutional Complementarities*. Artigo apresentado na Conferência 2001, "Comparing Economic Institutions", da European Association for Evolutionary Political Economy (EAEPE). Siena: Mimeo. (<http://www.econ-pol.unisi.it/eaepe2001/papers.html>)
- PEREZ, Carlota (1985) "Microelectronics, long waves and world structural change: new perspectives for developing countries". *World Development*, v. 13, n. 3, p. 441-463.
- PONDÉ, João L.S. (1993) *Coordenação e Aprendizado: Elementos para uma Teoria das Inovações Institucionais nas Firms e nos Mercados*. Campinas: UNICAMP. Dissertação (Mestrado) — Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas.
- _____ (1996) "Concorrência e mudança institucional em um enfoque evolucionista." *Anais do 24º Encontro Nacional da ANPEC (Associação Nacional de Centros de Pós-Graduação em Economia)*. Campinas: ANPEC. p. 536-555.
- POPPER, Karl R. (1963) *Conjecturas e Refutações: O Progresso do Conhecimento Científico*. 2ª ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1982.
- POSSAS, M. Sílvia (1996) "Conhecimento e economia política". *Anais do 1º Encontro Nacional de Economia Clássica e Política*. Niterói: UFF. p. 2-10.
- _____ (1998) "Concorrência e elementos subjetivos". *Revista de Economia Política*, v. 18, n. 4 (72), p. 96-110, out./dez.
- POWELL, Walter W. (1991) "Expanding the scope of institutional analysis". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 183-203.
- RAMSTAD, Yngve (1986) "A pragmatist quest for holistic knowledge: the scientific methodology of John R. Commons". *Journal of Economic Issues*, v. 20, n. 4, p. 1067-1105, dec.
- RIZZO, Mario J. (1985a) "Rules versus cost-benefit analysis in the common law". *The Cato Journal*, v. 4, n. 3, p. 865-884.
- RODRIG, Dani (2000) *Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them*. NBER Working Paper Series, n. 7.540, mar.
- ROSENBERG, Nathan (1976) "On technological expectations". *The Economic Journal*, v. 86, p. 523-535, sep.
- _____ (1992) "Science and technology in the twentieth century". In DOSI, Giovanni; GIANNETTI, Renato & TONINELLI, Pier A. (Eds.) *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*. Oxford: Clarendon Press. p. 63-96.
- SAMUELS, Warren J. (1995a) "The present state of institutional economics". *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, n. 4, p. 569-590, aug.
- SCOTT, W. Richard (1991) "Unpacking institutional arguments". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 164-182.
- _____ & MEYER, John W. (1991) "The organization of societal sectors: propositions and early evidence". In POWELL, Walter W. & DIMAGGIO, Paul J. (Eds.) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press. p. 108-140.
- SILVA, Antônio C.M. (1994) *Macroeconomia sem Equilíbrio: Dois Ensaios e um Livro-Texto*. Campinas: UNICAMP. Tese (Doutorado) — Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas.
- SIMON, Herbert A. (1991) "Organizations and markets". *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 2, p. 25-44, spring.
- STRACHMAN, Eduardo (1998) "As instituições". *Economia em Revista*, Maringá, Universidade Estadual de Maringá, vol. 6, n. 2, p. 19-42, dez.
- _____ (1999) "Notas sobre as organizações". *Indicadores Econômicos FEE*, v. 27, n. 1, p. 155-178.
- _____ (2000) *Política Industrial e Instituições*. Campinas: UNICAMP. Tese (Doutorado) — Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas.
- TAPIA, Jorge R.B. (1993) *A Trajetória da Política de Informática Brasileira (1977-1991): Atores, Instituições e Estratégias*. Campinas: UNICAMP. Tese (Doutorado) — Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas.
- TOOL, Marc R. (1977) "A social value theory in neoinstitutional economics". *Journal of Economic Issues*, v. 11, n. 4, p. 823-846, dec.

- _____ (1990) "An institutionalist view of the evolution of economic systems". In DOPFER, Kurt & RAIBLE, Karl-F. (Eds.) *The Evolution of Economic System: Essays in Honour of Ota Sik*. London: Macmillan. p. 165-174.
- VALLE, Rogério (1996) "A evolução dos paradigmas sociológicos sobre as técnicas industriais e o conceito de cultura técnica". In CASTRO, Antonio B.; POSSAS, Mario L. & PROENÇA, Adriano (Orgs.) *Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira: Discutindo Mudanças*. Rio de Janeiro: Forense Universitária. p. 47-69.
- VASCONCELOS, Marcos R., STRACHMAN, Eduardo & FUCIDJI, J.Ricardo. (1999) "O Realismo Crítico e as controvérsias metodológicas contemporâneas em economia". *Estudos Econômicos*, v. 29, n. 3, p. 415-445, jun./set.
- VEBLÉN, Thorstein B. (1899) *A Teoria da Classe Ociosa: Um Estudo Econômico das Instituições*. Coleção Os Pensadores. 2ª ed. São Paulo: Abril Cultural, 1985.
- WALKER, Donald A. (1977) "Thorstein Veblen's economic system". *Economic Inquiry*, v. 15, n. 2, p. 213-237, apr.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1979) "Transaction-cost economics: the governance of contractual relations". *The Journal of Law and Economics*, v. 22, n. 2, p. 233-261, oct.
- _____ (1993) "Transaction cost economics and organization theory". *Industrial and Corporate Change*, v. 2, n. 2, p. 107-156.
- WOMACK, James P.; JONES, D.T. & ROOS, D. (1990) *The Machine that Changed the World*. New York: Rawson Associates.
- ZYSMAN, John (1978) "The French state in the international economy". In KATZENSTEIN, Peter J. (Ed.) *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*. Madison: The University of Wisconsin Press. p. 255-293.
- _____ (1983) *Governments, Markets and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Ithaca: Cornell University Press.
- _____ (1994) "How institutions create historically rooted trajectories of growth". *Industrial and Corporate Change*, v. 3, n. 1, p. 243-283.

Classificação segundo o Journal of Economic Literature: O170; O100; K000

Palavras-chave: Arranjos Institucionais; Desenvolvimento Econômico: Geral; Lei e Economia: Geral

Resumo

O artigo pretende analisar e caracterizar as instituições, distinguindo algumas das suas principais peculiaridades, como sua resistência a mudanças, sobretudo quando comparada à capacidade e velocidade de transformação de outros componentes (ou fatores) sociais. Investiga também a interligação das instituições com os outros componentes sociais, e as diferenças ou semelhanças das instituições nos mais variados níveis, nos diferentes países ou regiões, assim como fatores condutores a uma maior ou menor homogeneidade institucional nestes vários *loci* e a uma maior ou menor instrumentalidade institucional. Realiza, adicionalmente, um esforço conceitual e de caracterização geral das instituições, que se mostra importante na atualidade, dado o aumento do interesse da ciência econômica por estudos institucionais.

Abstract

The paper aims to investigate the main characteristics of institutions, as well as some of their more conspicuous peculiarities, as, for instance, their resistance to change, chiefly when compared to the capacity and speed of transformation of what is called the other social factors (or components). The article tries to describe the relationships among institutions and other social factors, in addition to contrasts and similarities among institutions in different levels, and in distinct countries and regions. It also intends to show the factors that

conduct to a growing or decreasing institutional homogeneity in these different loci, and to an augmentation or lessening of the institutional instrumentality. Besides, the paper tries to give a better definition of institutions, which is important nowadays, given the increasing interest of economics for institutions.