

Textos para Discussão PPGE/UFRGS

Programa de Pós-Graduação em Economia

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

INSTITUIÇÕES, MUDANÇA TECNOLÓGICA E CRESCIMENTO ECONÔMICO: UMA APROXIMAÇÃO DAS ESCOLAS NEO-SCHUMPETERIANA E INSTITUCIONALISTA.

Jonattan Rodriguez Castelli

Octavio Augusto Camargo Conceição

Nº 2015/12

(<http://www.ufrgs.br/ppge/textos-para-discussao.asp>)

Porto Alegre/RS/Brasil

INSTITUIÇÕES, MUDANÇA TECNOLÓGICA E CRESCIMENTO ECONÔMICO: UMA APROXIMAÇÃO DAS ESCOLAS NEO-SCHUMPETERIANA E INSTITUCIONALISTA

Jonattan Rodriguez Castelli¹
Octavio Augusto Camargo Conceição²

Resumo: o objetivo deste artigo é fazer uma aproximação do escopo teórico de duas correntes do pensamento econômico, tentando demonstrar a estrita relação entre mudança técnica e mudança institucional e de que forma a interação entre elas determina a trajetória de crescimento econômico de um país. Ele contará com cinco seções, incluindo a introdução. Na segunda seção apresentar-se-á os principais elementos da teoria evolucionária neo-schumpeteriana e a visão dessa escola sobre como se dá a mudança econômica. Já a terceira seção discutirá as abordagens das três principais correntes do institucionalismo a respeito da forma como evoluem as estruturas socio-econômicas. Na quarta seção, por sua vez, se tentará construir uma ponte entre as escolas evolucionárias neo-schumpeteriana e institucionalista, atrelando a mudança tecnológica à mudança institucional e, desta forma, compreender a forma como as trajetórias de crescimento econômico são definidas historicamente. Por fim, a quinta seção encerra o artigo com as considerações finais.

Palavras-chave: Inovações tecnológicas; Instituições; Crescimento Econômico.

Abstract: The main purpose of this article is to approximate theoretical scope of two schools of economic thought, trying to demonstrate the narrow relation between technical change and institutional change and how the interaction between them determines the economic growth path of a country. It will present five sections, including the introduction. The second section will present the main features from a neo-schumpeterian evolutionary theory and the view of this school about how economic changes happen. The third section will discuss the approaches from the three main institutionalism theoretical currents about the way socio-economic structures evolve. In the fourth section, on the other hand, it will try to build a bridge between neo-schumpeterian and institutionalist evolutionary schools, coupling up technological change to institutional change and, in this way, understanding how economic growth paths are historically defined. Finally, the fifth section finishes the article with final considerations

Keywords: Technological Innovation; Institutions; Economic Growth.

JEL Classification: B25, E11, 033.

¹ Aluno do curso de doutorado do Programa de Pós-Graduação em Economia da UFRGS (PPGE/UFRGS). Bolsista CNPq. E-mail: castellijonattan@gmail.com

² Doutor em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor Associado da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Endereço eletrônico: octavio@ufrgs.br

INSTITUIÇÕES, MUDANÇA TECNOLÓGICA E CRESCIMENTO ECONÔMICO: UMA APROXIMAÇÃO DAS ESCOLAS NEO-SCHUMPETERIANA E INSTITUCIONALISTA

“Se arremessarmos para o alto um pássaro morto, ele descreverá uma parábola graciosa, exatamente como preveem os livros de física, cairá no chão e ali permanecerá. Ele se comporta como um corpo sólido, de uma certa massa e de uma determinada resistência ao ar, deve se comportar. Mas se arremessarmos um pássaro vivo, ele não descreverá uma parábola até cair no chão. Sairá voando, e talvez não queira pousar nas redondezas. Isso acontece porque ele tem músculos que se esforçam para resistir à gravidade e às demais forças físicas que agem sobre o seu corpo.” (Dawkins, 1986, p. 32).

1. INTRODUÇÃO

A citação acima do biólogo evolucionista britânico Richard Dawkins (1986) representa uma advertência quanto a inadequação em a teoria econômica tradicional³ buscar uma aproximação de seus pressupostos com os da física newtoniana. A economia não é um “pássaro morto” que ao ser jogado para cima se pode calcular a trajetória que seu corpo irá adquirir desde uma simples aplicação das leis básicas da física, como a lei da gravidade. Na realidade, ela é um “pássaro vivo” que ao ser arremessado aos ares voa e com o movimento de suas asas e de seus músculos pode seguir em diversas direções distintas, sendo impossível prever qual trajetória ela irá tomar. Assim sendo, para uma teoria conseguir explicar o fenômeno da mudança econômica ela deve ser em sua essência uma teoria evolucionária, se afastando do caráter estático presente nas ciências físicas e se aproximando do evolucionismo da biologia.

Schumpeter (1982), em confluência a isso, assevera que o sistema capitalista é caracterizado por situações de desequilíbrios e descontinuidades com a situação presente, ocasionadas, muitas vezes, pela introdução de inovações que alteram o seu *modus operandi*. Neste sentido, uma teoria econômica baseada na mudança técnica deve ser uma teoria do desequilíbrio e de um processo cumulativo e evolucionário da mudança dos meios de produção. Sendo o mercado, de acordo com Nelson (2006), não um ambiente de alocação e trocas perfeitas de recursos e mercadorias em concorrência perfeita, mas sim um local em que ocorre variedade e seleção, aproximando-se mais de um enfoque analítico análogo à teoria evolucionária darwiniana, da biologia, do que com a mecânica e o equilíbrio da física.⁴

A análise estática, conforme Schumpeter (1982), não só é completamente incapaz de prever as consequências de mudanças arbitrárias na forma tradicional de se produzir as coisas, como sequer consegue explicar a ocorrência das revoluções produtivas, decorrente do processo inovativo, e os fenômenos que as acompanham. Ela só pode investigar a nova posição de equilíbrio após as mudanças terem ocorrido⁵. De tal forma que o autor austríaco frisa que “a questão não é como o sistema administra ditas estruturas, mas como ele as cria e as destrói” (SCHUMPETER, 1984; p.112).

Uma teoria evolucionária, por conseguinte, é aquela que possui uma clara conotação de se preocupar com “processos de mudança de longo prazo e progressivos” (NELSON; WINTER, 2005; p. 26). Ou seja, ela é *path-dependent*, dando maior ênfase ao processo de transformação das estruturas

³Neste artigo compreende-se por “teoria econômica tradicional” o denominado *mainstream* econômico, particularmente, a teoria neoclássica.

⁴ O próprio Alfred Marshall, um dos pais da teoria neoclássica, asseverou que: “os objetivos da economia estão mais próximos da biologia econômica do que da mecânica econômica. Mas, as concepções biológicas são mais complexas que as da mecânica; um livro sobre seus fundamentos deve, portanto, reservar um espaço relativamente amplo para as analogias mecânicas, e por isso far-se-á um frequente uso do termo equilíbrio, que sugere algo de uma analogia estática” (MARSHALL, 1948, p.14; *apud* NELSON, 2006; p. 147).

⁵ Nelson e Winter (2005), porém, previnem que: “Associar a ortodoxia à análise do equilíbrio estático é uma caricatura, mas salientar que a contínua confiança na análise do equilíbrio, mesmo em suas formas mais flexíveis, ainda deixa a disciplina bastante cega aos fenômenos associados à mudança histórica não é uma caricatura. (...) Portanto, embora não seja literalmente apropriado estigmatizar a ortodoxia como estando preocupada apenas com situações hipotéticas de perfeita informação e equilíbrio estático, a prevalência de restrições análogas no trabalho avançado confere uma validade metafórica à alegação” (NELSON; WINTER, 2005; p. 24).

econômicas e sociais do que ao equilíbrio. É a mudança o cerne desse tipo de abordagem, sendo as escolas neo-schumpeteriana e institucionalista aquelas que carregam em seu corpo teórico os elementos análogos à biologia evolucionista. Cada uma delas possui seu próprio elemento-chave da mudança econômica e social, que funciona como uma espécie de *genes* que carregam em seu código as características que se confrontarão no processo de seleção evolucionária. Na teoria neo-schumpeteriana esse elemento-chave é a mudança técnica e as rotinas das firmas, enquanto na escola institucionalista esses *genes* são as instituições e os hábitos dos indivíduos.

Os principais elementos que são emprestados do evolucionismo darwiniano para a escola neo-schumpeteriana são os conceitos de seleção, adaptação e herança. A seleção aparece no sentido de indicar que, como já assinalado acima, o mercado é um *locus* de seleção, que determinará quais produtos e empresas sobreviverão e quais não. Através de uma concorrência feroz, longe da concorrência perfeita, que se dá mais pela diferenciação qualitativa das mercadorias do que por uma guerra de preços. A adaptação sugere que à medida em que as condições de concorrência se alteram e são introduzidas inovações, como artigos de maior valor agregado e novos processos que reduzem os custos de produção, os agentes econômicos, se quiserem sobreviver, se adaptam a essas novas condições, passando a adotar as inovações difundidas no mercado. E a herança revela o caráter cumulativo desse processo de mudança econômica.

Na teoria institucionalista, por outro lado, os elementos evolucionários emergem na forma da cumulatividade, do caráter não teleológico do processo de evolução da economia e de suas instituições, do conceito de inércia – onde uma instituição pode perdurar mesmo não estando de acordo com as condições materiais de uma sociedade –, do conceito de instituições como unidades de seleção, entre outras concepções do evolucionismo darwiniano. Não obstante, Hodgson (2004) assevera que a abordagem evolucionária e darwiniana da teoria social não explica os fenômenos sociais em termos biológicos. A escola institucionalista se afasta do reducionismo biológico de Lamarck/Spencer, no qual as explicações para a evolução sócio-econômica eram reduzidas às mudanças dos organismos humanos que compõem a população⁶. Destarte, o darwinismo não emerge como uma teoria completa, capaz de explicar tudo, nem é passível de ser aplicada de maneira direta nas teorias sociais. Ele funcionaria como um instrumental conceitual útil para a clarificação de certas questões e não uma lei geral indicando com exatidão como as estruturas institucionais, econômicas e sociais se desenvolverão ao longo do tempo.

Diante disso, entende-se as teorias neo-schumpeteriana e institucionalista como evolucionárias por terem em seu âmago os elementos assinalados acima. E se deixa claro a necessidade de uma análise evolucionária devido ao caráter dinâmico do capitalismo. Do mesmo modo, o Sistema Nacional de Inovação e a trajetória tecnológica e de crescimento de um país são condicionados pelo seu ambiente institucional. Deste modo, o objetivo deste artigo é fazer uma aproximação do escopo teórico dessas duas correntes do pensamento econômico, tentando demonstrar a estrita relação entre mudança técnica e mudança institucional e de que forma a interação entre elas determina a trajetória de crescimento econômico de um país.

Isto posto, este artigo contará com cinco seções, incluindo esta introdução. Na segunda seção apresentar-se-á os principais elementos da teoria evolucionária neo-schumpeteriana e a visão dessa escola sobre como se dá a mudança econômica. Já a terceira seção discutirá as abordagens das três principais correntes do institucionalismo – o institucionalismo norte-americano, a nova economia institucional e o neo-institucionalismo – a respeito da forma como evoluem as estruturas socio-econômicas. Na quarta seção, por sua vez, se tentará construir uma ponte entre as escolas evolucionárias neo-schumpeteriana e institucionalista, atrelando a mudança tecnológica à mudança institucional e, desta forma, compreender a forma como as trajetórias de crescimento econômico são definidas historicamente.

⁶ “(...) o darwinismo surgiria no nível da evolução sócio-econômica primariamente através da seleção das estruturas sociais, ao invés da seleção de unidades individuais ou biológicas: a seleção em seu grau mais elevado poderia, às vezes, atuar contra as forças da genética ou da seleção individual.” (HODGSON, 2004; p.16. tradução nossa).

2. A ABORDAGEM EVOLUCIONÁRIA DA ESCOLA NEO-SCHUMPETERIANA

O progresso técnico é compreendido, desde Marx⁷, como a força motriz do crescimento econômico de uma nação. A história da própria civilização é inseparável da história do progresso técnico, se considerarmos que esta se constitui dos esforços da humanidade para aumentar a produtividade diante de um conjunto variado de condições ambientais (ROSENBERG, 2006). Portanto, para se compreender o processo de crescimento das economias capitalistas é fundamental que se compreenda o processo de mudança técnica.

Apesar de ser quase que uma unanimidade, algo raro nas ciências econômicas, o entendimento de que o progresso técnico tem um papel central para o crescimento econômico, o estudo desse fenômeno encontra sérias dificuldades na própria definição do que ele é. E esse obstáculo surge da sua natureza “camaleônica”, pois ele assume diferentes formas. Ele não é uma coisa, mas várias simultaneamente. Talvez, a característica comum “a essa multiplicidade de formas seja o fato de o progresso técnico produzir (1) um maior volume de produto ou (2) um produto qualitativamente superior” (ROSENBERG, 2006; p.18). Entretanto, convém salientar, que a segunda categoria, “produzir um produto qualitativamente superior”, não é secundária, ao contrário. É a introdução de novos produtos que, em última instância, torna o sistema capitalista tão dinâmico. Assim, uma das falhas da análise da teoria econômica tradicional, no que tange ao progresso técnico, é considerá-lo como a mera introdução de novos processos produtivos que têm a capacidade de reduzir custos de produção, quando na verdade ele é muito mais do que isso.

Tal análise decorre do fato de que para a teoria tradicional a concorrência entre firmas se dá através, única e exclusivamente, nos preços. Assim, a função última do progresso técnico seria reduzir os custos de produção para que as firmas possam concorrer nos preços. Porém, o processo de concorrência que importa para explicar a evolução do sistema capitalista como um todo não é o que se dá pelos preços, mas sim pela introdução de novos produtos, novas qualidades (SCHUMPETER, 1982)⁸. Nas palavras de Rosenberg (2006), “excluir do progresso técnico a inovação de produtos (...) equivale a encenar Hamlet sem o príncipe” (ROSENBERG, 2006; p.19).

Para Schumpeter (1982) o que explica o desenvolvimento econômico é o processo de inovação. Segundo ele, as inovações transformadoras não podem ser previstas *ex-ante* e a evolução econômica caracterizar-se-ia por rupturas e descontinuidades com a situação presente, através da introdução de novidades na maneira de o sistema capitalista funcionar. Uma inovação não é apenas uma nova tecnologia física, mas também pode ser uma nova forma de organizar a produção. Isto posto, Schumpeter (1982) define cinco tipos possíveis de inovação: i) a introdução de um novo bem, uma nova mercadoria, ou uma nova qualidade de um bem; ii) a introdução de um novo método de produção; iii) a abertura de um novo mercado; iv) a conquista ou descoberta de uma nova fonte de insumos, sejam eles novas matérias-primas ou bens semimanufaturados; v) e o estabelecimento de uma nova organização de indústria ou o fim de uma posição de monopólio.

O processo inovativo, na teoria econômica de Schumpeter (1982), passa pela ação de um personagem particular: o empresário. Ele é uma figura ímpar, que se distingue na sociedade por ser portador de uma energia e capacidade de realizar coisas novas que não estariam presentes de maneira

⁷ Conforme Rosenberg (2006, p.67-8): “[...] uma das principais razões para a fecundidade do esquema conceitual de Marx para a análise da mudança social é que Marx foi, ele próprio, um meticuloso investigador da tecnologia. Com isso não quero dizer apenas que ele estava plenamente cômico da importância histórica e das consequências sociais da tecnologia e que insistia nelas. Tudo isso é óbvio. Marx, além disso, devotou muito tempo e esforço ao esclarecimento das características distintivas das tecnologias e também tentando desvendar e examinar a lógica interna das tecnologias individuais. Ele insistia em que as tecnologias constituem um assunto de interesse não apenas para os tecnólogos, mas também para os estudiosos da sociedade e da patologia social, e foi bastante explícito na introdução de variáveis tecnológicas em seus argumentos.”

⁸ A grande crítica de Schumpeter à teoria da concorrência perfeita é dessa desconsiderar os aspectos que levam à mudança técnica dentro das empresas: “Mas, na realidade capitalista, que se distingue da retradada nos manuais, não é esse tipo de concorrência (a concorrência por meio da redução de margens entre preços e custos) que importa, mas a concorrência da nova mercadoria, da nova tecnologia (...). Esse tipo de concorrência é muito mais eficiente do que a outra, da mesma forma que um bombardeio para arrombar uma porta.” (SCHUMPETER, 1984; p.112).

difundida entre a população. No entanto, Schumpeter (1982) não deixa claro as razões que levariam o empresário a ser um inovador. Pode-se afirmar que o autor austríaco entenderia a ação empreendedora como uma espécie de ‘ato heroico’: o empresário inovaria apenas para ver as coisas acontecerem, pela criação em si.

Sylos-Labini (1989), porém, asseverou que existem razões e impulsos tanto econômicos quanto intelectuais para que se dê o processo inovativo⁹. O ato de inovar poderia surgir simplesmente por uma curiosidade vã (*Idle Curiosity*), como definiu Veblen (1965), ou estimulado pelas condições econômicas. Sem embargo, apesar de a inovação poder surgir como uma curiosidade vã do empreendedor ou por um acaso, como o surgimento da penicilina, ela só se difundirá no mercado por suas propriedades competitivas, isto é, por ser capaz de reduzir custos de produção ou por propiciar uma vantagem para a empresa que adota-la. Schumpeter (1982) tem razão em apontar a busca por lucros extraordinários como a *raison d’être* do ato de inovar.

Contudo, deve-se diferenciar uma inovação de uma mera invenção. A invenção é uma tecnologia que surge através de pesquisa científica ou por curiosidade do inventor, mas que, em si, não tem uma utilidade, um valor, comercial. É só no momento que uma invenção é incorporada no sistema produtivo e no mercado que ela passa a ser denominada de inovação (ROSENBERG, 2006).

Destarte, é importante destacar o papel da ciência na introdução de inovações. Muitos dos produtos capazes de revolucionar o mercado foram, de alguma forma, gestados nos laboratórios de universidades. Entretanto, a relação entre ciência e inovação não é determinista. Não são os avanços científicos que determinarão quais produtos serão incorporados ao mercado. Na verdade, esta relação é muito mais interativa e dialética do que se pode pensar. As firmas podem incorporar uma tecnologia criada para fins científicos, ou até militares, em seus produtos, como é o caso do GPS, por exemplo, que surgiu para uso militar. Assim como um avanço científico pode ser realizado no intuito de suprir uma necessidade de mercado. Por exemplo, o desenvolvimento da ciência da bacteriologia surgiu das tentativas de Pasteur em resolver os problemas de fermentação e putrefação encontrados na indústria vinícola francesa (ROSENBERG, 2006).

Além disso, o ponto crucial que se deve ressaltar é de que a análise da escola neo-schumpeteriana está alicerçada em um distanciamento da concepção de equilíbrio neoclássico. As inovações alteram a partir de dentro os parâmetros do sistema econômico que, por ser evolucionário, não conhece o equilíbrio e, em razão disso, transcorre ao longo do tempo fazendo com que sua natureza seja histórica (*path dependent*). Assim, os autores neo-schumpeterianos, como Giovanni Dosi, Richard Nelson, Chris Freeman e Carlota Perez, endogenizaram a mudança técnica, tanto a criação quanto a absorção de tecnologia. Opondo-se, claramente, à visão da teoria ortodoxa tradicional, na qual a tecnologia é uma variável exógena ao modelo de crescimento econômico.

Mesmo modelos ortodoxos de crescimento econômico que assimilam a ideia de Schumpeter de dar um papel fulcral à inovação tecnológica, como o modelo de Solow ou o ciclo real de negócios, não conseguem explicar como ela surge. Eles destacam a mudança tecnológica como uma variável fundamental para explicar o crescimento econômico, mas tratam tal processo transformador, simplesmente, como um ‘choque tecnológico’.

A tecnologia, na teoria ortodoxa, é encarada como um maná que cai dos céus, como um milagre, uma benção divina, e não como uma variável chave que surge das próprias idiossincrasias do sistema capitalista¹⁰. A firma neoclássica é uma grande caixa-preta, na qual se pressupõe seu caráter maximizador de lucro, porém não se busca discutir de que forma as firmas podem vir a ser o seio no qual nascem as

⁹“As interações entre inovações e economia são complexas. Em certos casos, as inovações são provocadas por impulsos basicamente econômicos; em outros, dependem de impulsos não econômicos – por exemplo, militares – mas que têm efeitos econômicos quando se aplicam à atividade produtiva. Os inventos científicos e não científicos que estão detrás das inovações são sempre fruto da curiosidade intelectual; em certos casos, sem dúvida, as condições econômicas estimulam esta curiosidade; em outros casos, não. Com efeito, há progressos científicos essencialmente impulsionados pela curiosidade dos estudiosos; e há também casos fortuitos, como – assim parece – o descobrimento da penicilina e, quiçá, inicialmente a eletricidade.” (SYLOS-LABINI, 1989; p.45).

¹⁰ Segundo Katz (2005; p.424), “a teoria convencional considera a tecnologia como um fator de produção previamente dado, perfeitamente entendido e completamente especificado, que se encontra disponível gratuitamente numa prateleira pública”.

inovações. O que revela o quão incapaz a teoria ortodoxa ainda está para compreender o processo da mudança técnica.

Deste modo, outro ponto fundamental da análise de Schumpeter (1982) é a de que o processo inovativo não é um mero reflexo das novas necessidades que surgem do lado da demanda, mas um processo que se dá mais pelo lado da oferta:

“As inovações no sistema econômico não aparecem, via de regra, de tal maneira que primeiramente as novas necessidades surgem espontaneamente nos consumidores e então o aparato produtivo se modifica sob sua pressão. Não negamos a presença dessenexo. Entretanto, é o produtor que, igualmente, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são, por assim dizer, ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daquelas que tinham o hábito de usar. Portanto, apesar de ser permissível, e até mesmo necessário, considerar as necessidades dos consumidores como uma força independente e, de fato, fundamental na teoria do fluxo circular, devemos tomar uma atitude diferente quando analisamos a mudança.” (SCHUMPETER, 1982; p. 48).

Essa postura de Schumpeter (1982) de compreender a origem do processo de inovação no lado da oferta teve continuidade nos trabalhos dos autores neo-schumpeterianos, os quais buscaram explicar como as inovações surgiriam no âmbito da firma. Esses autores abrem a ‘caixa-preta’, a firma neoclássica, e revelam os meios pelos quais se dá a introdução de inovações no sistema capitalista.

2.1. Abrindo a ‘caixa-preta’: microfudamentos de uma teoria evolucionária neo-schumpeteriana

A teoria tradicional apresenta em seu cerne um conjunto de pressupostos básicos que são basilares para todas as explanações derivadas de seu arcabouço teórico. Esses pressupostos não são hipóteses falseáveis. Na verdade são verdadeiros axiomas que engendram todo instrumental analítico dessa teoria. Tais pressupostos são: i) de que os agentes econômicos possuem racionalidade substantiva; ii) de que tanto os indivíduos quanto as firmas são maximizadores de utilidade (como diria Veblen (1965), os indivíduos, na teoria neoclássica, são ‘brilhantes calculadoras de dores e prazeres’). E mesmo quando não maximizam sua utilidade agem como se (*as if*) assim o fizessem; iii) a teoria tem como pilar estrutural o conceito de equilíbrio. Deste modo, a análise da teoria neoclássica caracterizar-se-ia por ser estática, preocupada em encontrar pontos de equilíbrio, como na tesoura marshaliana de oferta e demanda; iv) os agentes econômicos agem atomisticamente; v) os bens disponíveis no mercado são homogêneos, se diferenciando apenas nos preços; vi) e o mercado é a principal instituição na alocação de recursos, via mecanismo de preços. Bem dizer que, na teoria neoclássica, o mercado emerge quase como se fosse um quinto elemento da natureza (HODGSON, 1999; p. 109).

Por considerar os agentes econômicos e as mercadorias como homogêneos, a abordagem neoclássica acaba por não conseguir explicar como ocorre o surgimento das inovações. Nela a firma se defronta com uma função de produção e escolhe as técnicas que irá usar com base nos preços prevalecentes dos fatores de produção. Por conseguinte, as mudanças no espectro de técnicas disponíveis são consideradas exógenas.

Desta maneira, as limitações dessa escola do pensamento econômico na forma de tratar a mudança técnica das firmas manifestam-se por: i) incorporar somente os fatores capital e trabalho na função de produção; ii) pela suposição de existir um conjunto infinito de técnicas a um dado nível de tecnologia ser irrealista; iii) por a substituição entre capital e trabalho ser limitada; iv) por a função de produção descrever apenas as mudanças em tecnologias de processos e não captar as mudanças nos produtos; v) e por a função de produção só conseguir revelar as melhorias em termos de redução de custos. As melhorias no desempenho do produto, por exemplo, não são contempladas na função de produção.

Não obstante, a teoria evolucionária neo-schumpeteriana busca se afastar dos pressupostos supracitados. Na abordagem dos autores neo-schumpeterianos ao invés de racionalidade substantiva, escolha racional e agentes maximizadores tem-se a racionalidade limitada de Herbet Simon (1986). No lugar de uma análise estática e de equilíbrio, opta-se por uma análise dinâmica, evolucionária e *path-dependent*. Em substituição à ideia de concorrência pela diferenciação de preços dá-se ênfase à concorrência pela diferenciação qualitativa de produtos. Em oposição à atomicidade dos agentes

econômicos, a interação entre esses agentes passa a ser um elemento importante na explicação do desempenho econômico. Sendo possível, inclusive, a transmissão de conhecimento e técnicas entre as diversas firmas e indivíduos à medida em que esses interagem entre si. E em contraste a uma concepção de mercado como um ambiente de alocação perfeita de recursos surge um mercado como *locus* de seleção e variedade.

Na teoria neo-schumpeteriana a característica que mais se destaca é de que a introdução de inovações se dá mais em razão das necessidades do lado da oferta do que pelas forças de demanda. Não que a demanda não tenha um papel relevante no surgimento de inovações. Porém, se entende que o aparecimento de novas mercadorias ou formas de produção ocorre mais pelas necessidades do lado da oferta. A despeito disso, é evidente que também há uma interação entre demanda e oferta e essa deve ser considerada quando se procura o estopim do processo inovativo.

Todavia, a análise neo-schumpeteriana se concentra muito mais nos elementos intra-firma como forma de se explicar a introdução de inovações no sistema capitalista. O primeiro aspecto que transparece é de que a inovação não surge, necessariamente, pela mera adoção de avanços tecnológicos feitos com objetivos científicos, mas como uma forma de solucionar problemas internos das próprias firmas.

Outra questão é que a tecnologia não só não é exógena como também não está disponível no mercado para o uso de todas as empresas. Conforme Nelson (2006), na formulação neoclássica original, as novas tecnologias se difundem de maneira quase instantânea. Contudo, a tecnologia não é um bem público. Ela pode pertencer a uma empresa específica e estar sujeita a medidas de proteção através de leis de patentes, por exemplo, o que dificulta sua difusão. Para Nelson (2006) existem dois mecanismos principais de difusão de uma tecnologia lucrativa: a difusão de firma para firma e pelo crescimento das empresas que utilizam a tecnologia superior em relação às que não o fazem.

Claro que, com o tempo, as outras empresas poderão copiar essa tecnologia que era restrita a uma única empresa. No entanto, ninguém garante que as cópias serão tão boas quanto o original. Além disso, é bem provável que quando a tecnologia estiver totalmente difundida uma outra já terá surgido em substituição. O caso da Apple Inc. é emblemático. Os seus produtos de alto valor agregado são hoje o que há de mais avançado no paradigma tecno-econômico da tecnologia da informação e toda vez que as empresas concorrentes, como a Samsung, conseguem copiar os produtos da empresa norte-americana, essa coloca no mercado um bem ainda mais avançado tecnologicamente. Isto ocorre porque ela está à frente da concorrência no que se trata a *design* e pesquisa de produtos eletrônicos. E como bem evidenciou Nelson (2006) “a tecnologia de amanhã frequentemente nasce das experiências de criar e de usar a de hoje” (NELSON, 2006; p. 109). Destarte, uma empresa que possua uma vantagem em um nicho particular da tecnologia atual tenderá a manter uma vantagem amanhã na mesma tecnologia ou em tecnologias adjacentes.

Esse exemplo da Apple traz à tona mais um elemento fundamental da teoria neo-schumpeteriana que é o entendimento de que as empresas diferem-se entre si. Elas não são iguais, homogêneas, como avanta a teoria neoclássica. Elas possuem características distintas, formas de organizar a produção e conhecimentos diferentes. Nelson (2006) assevera que essa tendência dos economistas ignorarem as diferenças entre as firmas reside no interesse deles em analisar, não as empresas individualmente, mas agregados mais amplos, como um ramo específico ou a economia como um todo. Com isso se perde uma célula de análise de grande relevância para o estudo da mudança técnica.

O conhecimento é uma variável que interfere diretamente na capacidade das firmas inovarem. Se é lógico que as firmas e os indivíduos possuem graus de conhecimento distintos, também seria lógico considerar que as firmas têm capacidades inovativas distintas. Cohen e Levhental (1990) desenvolveram o conceito de *capacidade absorptiva* para representar a habilidade das firmas de assimilar novas tecnologias e informações em seus processos inovativos. Essa habilidade representa a capacidade das firmas tanto em reconhecer o valor do “novo” como de aplicá-lo a fins comerciais. Segundo os autores a capacidade absorptiva e, conseqüentemente, a performance inovativa das firmas é *path-dependent*, onde a falta de investimentos em uma área de especialização, de conhecimento, pode entrar o futuro desenvolvimento técnico da firma nessa área.

A absorção de conhecimento externo à firma é crucial para o processo inovativo. De fato, muitas inovações resultam mais do ato de “pegar emprestado” informação externa do que da invenção propriamente dita. Desta maneira, a habilidade de explorar conhecimento externo é um componente fundamental das capacitações inovativas de uma firma. Nas firmas a capacidade absorptiva aparece, muitas vezes, incorporada em suas rotinas de produção. A rotina pode ser compreendida como um repositório de conhecimento. O conceito de rotina admite escolha dentro de um grupo limitado de alternativas. Ela conserva as características produtivas e inovativas das firmas, se apresentando como um dos principais fatores que diferenciam as empresas entre si¹¹. As rotinas são os *genes* das firmas, são características hereditárias difíceis de se copiar.

Segundo Nelson (2002), as rotinas são programáticas, automáticas, como um sistema computacional. O desempenho de uma firma ou organização será determinado pelo conjunto de rotinas que tal firma possui e pelas rotinas das outras firmas com as quais ela interage. A distribuição de rotinas em uma economia determina a performance econômica. O crescimento econômico é causado pelas mudanças na distribuição das operações rotineiras associadas tanto à criação de novas rotinas superiores, e a adoção em larga escala dessas, quanto ao abandono das inferiores.

Uma rotina envolve uma coleção de procedimentos que tomados juntos resultam em um produto previsível e específico, sendo que “rotinas complexas” podem ser, quase sempre, divididas em sub-rotinas. Um aspecto chave das rotinas produtivas que deve ser destacado é que, em geral, elas, desconsiderando pequenas vicissitudes, se assemelham às rotinas adotadas por outras organizações em um contexto semelhante. Há duas razões para que uma rotina produtiva seja amplamente adotada. A primeira é que ela tende a ser o resultado de contribuições acumulativas de muitas partes, às vezes até de muitas gerações. E a segunda razão é de que rotinas particulares tendem a ser uma parte de um sistema de rotinas.

Convém salientar que as rotinas de uma firma surgem, inicialmente, como uma forma de otimizar o processo produtivo, de reduzir custos e tempo necessário para a produção das mercadorias. Deste modo, a rotina se apresenta como uma verdadeira heurística¹² de uma firma. Entretanto, elas podem não ter, necessariamente, um caráter de otimização do processo produtivo, podendo, inclusive, ser um entrave a ele. A rotina, assim, emerge quase como um hábito da firma, sendo difícil alterá-la.

As operações rotineiras possuem diversas facetas. Elas se manifestam como memória da firma, contendo em si habilidades e procedimentos específicos codificados que caracterizam o processo de produção de uma firma específica. Elas também aparecem como uma forma de “trégua”, reduzindo os conflitos de interesses distintos dos funcionários de uma mesma empresa e possibilitando que se reduza a morosidade, através de um mecanismo de imposição de regras e incentivos. As operações rotineiras também emergem como uma forma de controle da produção. Possuindo como recursos a seleção dos insumos que são compatíveis com as características da firma. A capacidade de modificar esses insumos adquiridos de modo a adequá-los aos requisitos da rotina. E adaptar a própria rotina de modo a torna-la mais tolerante à heterogeneidade dos diferentes insumos. Outro aspecto importante é de que as rotinas facilitam o processo de expansão do tamanho das firmas: “Uma firma com uma rotina estabelecida possui recursos em que pode confiar muito proveitosamente na difícil tarefa de tentar aplicar aquela rotina em escala maior” (NELSON, 2005; p.181).

As firmas buscam a “melhor rotina” para adotar em seu processo produtivo. Contudo, a adoção dessa melhor prática dependerá da capacidade absorptiva da firmas, das habilidades de seus funcionários e

¹¹ “O desempenho organizacional realiza-se, em grande medida, por meio de modos padronizados de execução de tarefas organizacionais. Tais procedimentos podem ser tomados como “rotinas”. Existem algumas pesquisas de campo que dão suporte à noção de que a natureza dos processos e das rotinas comerciais dentro das empresas está na origem das diferenças de competência das empresas em vários domínios. Por exemplo, o estudo de Garvin (1988) de dezoito fábricas de condicionadores de ar residenciais revelou que o desempenho de qualidade não estava relacionados nem aos investimentos de capital, nem ao grau de automação das instalações. Em vez disso, o desempenho de qualidade fora impulsionado por rotinas organizacionais específicas, abrangendo rotinas para coleta e processamento de informações, para vinculação das experiências dos clientes com as escolhas dos projetos de engenharia, e para a coordenação dos fornecedores e de fatores e componentes.” (TEECE, 2005; p. 150-151).

¹² Heurística é qualquer princípio ou instrumento que contribui para a redução da busca média da solução. (NELSON, 2005).

de suas próprias idiossincrasias. É muito complicado copiar uma rotina, pois ela nasce em um contexto específico e tentar reproduzi-la em uma situação distinta pode resultar em um produto adverso (NELSON, 2005).

Uma questão fundamental que convém indagar é: qual é a relação entre as rotinas e o irrompimento de inovações no âmbito das firmas?

O primeiro aspecto é que as operações rotineiras de uma organização contribuem para o surgimento de inovações através de enigmas e anomalias relacionados às rotinas vigentes (NELSON, 2005). Desta forma, os esforços para solucionar os problemas e dificuldades enfrentados por uma rotina existente podem levar a inovações. Além disso, assim como Schumpeter (1982) identificou a inovação como a realização de “novas combinações”, a inovação das rotinas de uma firma consiste na combinação de rotinas já existentes na busca para a solução de um novo obstáculo. Esta nova combinação pode envolver, por exemplo, simplesmente um novo padrão de transmissão de informação dentro da firma ou até a substituição de uma sub-rotina por outra considerada melhor. Destarte, a evolução das rotinas de uma firma pode resultar em um novo modo de se produzir as coisas, ou até em um novo tipo de mercadoria, consistindo assim em uma inovação.

2.2. Paradigmas e trajetórias tecnológicas

A despeito de ser característica do sistema capitalista a permanente introdução de inovações no seu modo de produção, somente algumas poucas dessas conseguem se difundir tão amplamente a ponto de serem capazes de alterar a forma como se produzem as mercadorias ao redor do globo. Dosi (1982) introduz o conceito de *paradigma tecnológico* para denominar aquelas tecnologias capazes de transformar não só todas mercadorias e a forma de produzi-las como a maneira que as pessoas vivem suas vidas.

Um “paradigma tecnológico” define contextualmente as necessidades que são importantes de serem preenchidas, os princípios científicos utilizados nas tarefas e o material tecnológico a ser usado. Em outras palavras, um paradigma tecnológico pode ser definido como um ‘padrão’ de solução de problemas econômicos selecionados, baseados em princípios derivados das ciências. Os paradigmas tecnológicos, portanto, definem as oportunidades tecnológicas das inovações. Tal noção se baseia em uma concepção de tecnologia sustentada por três ideias fundamentais: i) a “tecnologia” não se restringe apenas a um conjunto de projetos bem definidos, mas também às atividades solucionadoras de problemas, que envolvem as formas tácitas de conhecimento existentes nos procedimentos individuais e organizacionais; ii) os paradigmas englobam uma heurística própria e formas específicas de “como fazer as coisas” e como melhora-las, compartilhadas entre os profissionais das mais diversas atividades econômicas, se apresentando como um marco cognitivo coletivo; iii) e os paradigmas definem os modelos básicos dos produtos industriais e os sistemas de produção (CIMOLI; DOSI, 1994).

Isto posto, o paradigma tecnológico se apresenta como a “melhor prática”, a melhor forma de se produzir as coisas, e é incorporado em praticamente todos produtos possíveis. Porém, ao contrário do que se pode pensar, o paradigma tecnológico pode não ser a tecnologia mais avançada existente. Arthur (1989) salienta que às vezes uma tecnologia inferior vem a se tornar o paradigma tecnológico por razões que não são relacionadas à sua performance. Uma tecnologia inferior pode se difundir a ponto de se tornar um paradigma devido a questões políticas, de hábitos dos indivíduos, de custos para a aquisição e incorporação dessa tecnologia (como gastos elevados em treinamento) etc., isto é, devido ao que Brian Arthur denomina de “pequenos eventos”, e *lock-in* a indústria em uma tecnologia inferior, sendo muito difícil reverter tal situação.

O autor cita dois exemplos de tecnologias inferiores que se tornaram paradigmas tecnológicos em seus ramos industriais. O primeiro caso é o do teclado *Qwerty*, o tipo de teclado atualmente presente em todos os computadores. Arthur (1989) argumenta que antes do teclado que vige atualmente havia outro que possibilitava que as pessoas digitassem num ritmo mais acelerado e de maneira mais natural e intuitiva, sem necessidade de se aprender o posicionamento das diferentes teclas. Contudo, tal produto acabou sendo deixado de lado, pois as pessoas digitavam tão rapidamente que provocavam uma pane nas primeiras máquinas de escrever que foram inventadas. Isso acontecia em virtude dessas máquinas de escrever serem constituídas de delicados fibramentos que acabavam por embaralhar-se quando acionados

muito rapidamente. Desta maneira, ter-se-ia desenvolvido o teclado atual no intuito de reduzir o ritmo que as pessoas digitavam e, logo, impedir que as máquinas entrassem em pane. Apesar disso ter sido útil à época, nos dias de hoje, com os computadores, esse problema dos fibramentos se embaralharem estaria afastado. Por conseguinte, nos dias atuais poder-se-ia utilizar o modelo antigo de teclado e ter uma produtividade mais elevada. Sem embargo, como o modelo *Qwerty* se tornou um paradigma e está amplamente difundido é impossível que esse venha a ser substituído, ainda mais por um modelo que outrora já fora considerado inapropriado. Ou seja, todos tipos de mercadorias que possuíam em sua composição alguma espécie de teclado, como as máquinas de escrever ou os computadores, ficaram *locked-in* nos modelos do tipo *Qwerty*.

O segundo exemplo que Arthur (1989) evoca é o dos videocassetes VHS e Betamax, no qual o segundo seria superior ao primeiro. Todavia, neste caso, o que oportunizou a difusão do VHS e obstou a do Betamax foi um acordo comercial assinado entre os estúdios da indústria cinematográfica norte-americana e os produtores das fitas VHS. Onde se acordou que os filmes que fossem produzidos em Hollywood seriam distribuídos no formato VHS para o consumo doméstico. Enquanto a tecnologia Betamax terminou sendo esquecida. Dessa forma, se perpetuou a tecnologia inferior em detrimento àquela que era mais avançada tecnologicamente, em razão de questões que estão além da pura economia.

À medida em que um paradigma se difunde ele cria uma trajetória, associada com o desenvolvimento progressivo das oportunidades de inovação relacionadas a ele, e que determinarão a forma como as economias se transformarão ao longo dos anos. Conforme Cimoli e Dosi (1994), a princípio, as trajetórias podem ser medidas com base nas mudanças nas características tecno-econômicas fundamentais dos produtos e do processo de produção. As principais características de uma trajetória tecnológica são: i) cada corpo específico de conhecimento (por exemplo, cada paradigma) dá forma e restringe o ritmo e a direção da mudança tecnológica, independentemente dos estímulos de mercado; ii) em consequência, observasse regularidades no padrão da mudança técnica em diversas condições de mercado (por exemplo, para distintos preços relativos) cuja interrupção se relaciona com mudanças radicais nas bases do conhecimento (paradigmas); iii) a mudança técnica se deriva em parte das tentativas de enfrentar os desequilíbrios tecnológicos que tal mudança provoca.

Portanto, uma inovação ao se tornar um paradigma tecnológico segue uma trajetória de difusão entre firmas e países e de surgimento de pequenas inovações complementares a ela. Ao fim dessa trajetória, na qual o paradigma tecnológico está altamente difundido e é utilizado nos mais diversos aspectos da produção capitalista e da maneira como os indivíduos vivem suas vidas, a tecnologia que outrora foi uma grande inovação chega ao seu limite, dando margem ao surgimento de uma nova inovação tecnológica e, por conseguinte, dando espaço para a aurora de um novo paradigma tecnológico.

3. A ABORDAGEM EVOLUCIONÁRIA DA ESCOLA INSTITUCIONALISTA

Enquanto a escola evolucionária neo-schumpeteriana tem como elemento-chave da evolução da economia o progresso técnico, as instituições emergem como célula de análise e principal móvel da mudança sócio-econômica na abordagem da tradição institucionalista. De maneira a Throstein Veblen ter afirmado que “a evolução da estrutura social foi um processo de seleção natural das instituições” (VEBLEN, 1965; p.177).

Os principais aspectos que se encontram no âmago da agenda de pesquisa da escola institucionalista, no que tange ao processo de transformação e crescimento das economias nacionais, é de que: i) a história importa; ii) as formas de crescimentos capitalistas são diferenciadas e múltiplas e iii) o processo de crescimento é contínuo e tem raízes históricas profundas (CONCEIÇÃO, 2008; p.88). Essas ponderações, frequentemente omitidas pela escola tradicional, são centrais aos arcabouços teóricos de todas vertentes da tradição institucionalista¹³, tanto à NEI, de Douglas North, Coase e Williamson, quanto

¹³ Neste artigo se adotará a classificação sugerida por Samuels (1995), na qual o autor divide a tradição institucionalista em três vertentes principais: o Antigo Institucionalismo (de Veblen, Commons e Mitchell), que se afasta dos pressupostos neoclássicos e se aproxima mais da abordagem darwiniana; a Nova Economia Institucional, denominada NEI (de Coase, North e Williamson), que se auto-filia à tradição ortodoxa e que tem uma abordagem mais microeconômica; e o Neo-

ao Antigo Institucionalismo de Veblen, Commons e Mitchell e ao Neo-institucionalismo, de Hodgson, Rutherford e Dugger.

A despeito dessas três vertentes da tradição institucionalista compreenderem a natureza evolucionária do processo de mudança das estruturas econômicas e sociais e seu caráter histórico, *path-dependent*, elas divergem em alguns pontos fundamentais. Especialmente o Antigo Institucionalismo, de Veblen, e o Neo-institucionalismo, que tem em Hodgson seu principal expoente, se afastam dos pressupostos neoclássicos, de escolha racional e equilíbrio, enquanto os autores da NEI mantêm seu cordão umbilical com a escola ortodoxa, apesar de estarem na fronteira do pensamento dela. Destarte, se fará uma breve exposição dos principais conceitos dessas três diferentes abordagens.

3.1. O antigo institucionalismo norte-americano

Indubitavelmente o termo ‘economia evolucionária’ remete aos ensinamentos de Charles Darwin, em sua *Origem das Espécies*, e ao evolucionismo biológico que se seguiu. No século XX a estreita relação entre a teoria econômica e a biologia evolucionista se consubstanciou, principalmente, nos trabalhos dos autores da tradição neo-schumpeteriana, onde os pioneiros desse movimento foram Richard Nelson e Sidney Winter. Todavia, o evolucionismo econômico tem, sem dúvida nenhuma, como marco a obra de Thorstein Bunde Veblen.

A verdadeira revolução intelectual feita por Veblen se inicia com o advento de seu artigo “*Why is Economics Not an Evolutionary Science?*”, de 1898, no qual esse autor ataca o estado das ciências econômicas, se opondo claramente ao caráter estático das teorias clássica e neoclássica (HODGSON, 1998a). Veblen adota em sua análise linhas darwinianas, entendendo a evolução da economia como um processo cumulativo e não teleológico, onde se torna impossível arguir como será o futuro, se afastando completamente da concepção de equilíbrio neoclássico.

De acordo com esse autor o “processo evolucionário é cego e dirigido puramente pelo processo causal de variação e seleção” (RUTHERFORD, 1998; p.465 *tradução nossa*). Não obstante, isso não significa a negação de que os indivíduos são agentes com propósitos e interesses próprios, mas sim ver a evolução institucional e cultural como produto de um processo causal não-intencional (RUTHERFORD, 1998).

O desejo de Veblen era desenvolver uma teoria econômica evolucionária que fosse uma formulação teórica do ‘processo da vida econômica’ (RUTHERFORD, 1998), que mudaria à medida em que os indivíduos (e seus hábitos, habilidades e conhecimento) mudassem. Para tanto o autor teve que se afastar da matiz hedonista da escola neoclássica e desenvolver sua teoria sobre a égide de um arcabouço metodológico completamente distinto do que se tinha desenvolvido até então, no qual se destacaria sua natureza darwiniana.

Hodgson (2004) acrescenta que a abordagem vebleniana se assenta sobre quatro pilares fundamentais. O primeiro é a rejeição do individualismo metodológico, da tradição neoclássica. Para Veblen os fenômenos socioeconômicos não podiam ser explicados exclusivamente em termos dos indivíduos. Os agentes econômicos ao interagirem entre si dependem do contexto social que os circunda. Ao mesmo tempo, o comportamento individual é afetado pela estruturas sociais nas quais o indivíduo se insere. As instituições não apenas restringem o comportamento individual, elas também afetam as vontades e as preferências dos agentes econômicos. As preferências individuais, ao contrário do apregoado pela tradição neoclássica, não são exógenas, mas endógenas, sendo que essas são profundamente afetadas pelas mudanças institucionais.

O segundo elemento é a rejeição do coletivismo metodológico presente na teoria marxista. Isto é, ao passo que não se pode reduzir as estruturas sociais ao indivíduo, o comportamento e as preferências individuais não podem ser explicadas simplesmente pela arranjo institucional e social no qual os indivíduos estão inseridos. A vontade de um indivíduo não é necessariamente, por exemplo, a vontade da classe social da qual ele faz parte. Os componentes de uma mesma classe social podem vir a ter objetivos

Institucionalismo (de Hodgson, Dugger, Rutherford e do próprio Samuels) que se afasta da teoria neoclássica e da NEI e retoma os ensinamentos de Veblen.

diversos (HODGSON, 1998a). Portanto, se torna inadequado qualquer tipo de reducionismo, seja ele o individualismo ou o coletivismo metodológico. Além disso, o que se apresenta claramente nos escritos de Thorstein Veblen é de que os indivíduos e as estruturas sociais são mutuamente constitutivos, ou seja, eles evoluem conjuntamente, onde uma mudança em um deles afeta o outro.

O terceiro pilar da teoria vebleniana é a assimetria temporal das instituições e o peso do passado. Veblen compartilhava com Karl Marx e Émile Durkheim a concepção de que os indivíduos ao nascerem se deparam com um conjunto de instituições e com uma estrutura social que já estava lá muito antes desses serem concebidos (HODGSON, 2004). As instituições não surgem espontaneamente como forma de coordenar os agentes econômicos, elas são herdadas da situação social anterior.

Destarte, nem sempre uma instituição em vigência pode estar de acordo com a situação presente, instituições arcaicas podem se perpetuar indefinidamente, se nada for feito contra isso¹⁴. Evidentemente que algumas instituições podem ser mudadas, sem embargo, o ponto de partida não pode ser escolhido. Em razão disso, Hodgson (2004) assevera que se na teoria clássica, nos escritos de Adam Smith, tínhamos a figura da mão-invisível, na obra de Veblen entra em cena a “mão morta restritiva do passado”, pois as sociedades carregam sobre seus ombros o eterno peso do passado que termina por moldar a trajetória que essas irão seguir, podendo ser, inclusive, um peso morto que nada mais faz do que atrasar a evolução delas.

Por fim, o quarto elemento que se deve destacar é a concepção de instituições como repositórios de conhecimento social. Os grupos sociais e as instituições carregam consigo conhecimento acumulado de experiências passadas (HODGSON, 2004). Conforme Veblen (1965), a complexa interação social dos hábitos individuais dos diferentes agentes econômicos constitui um estoque de conhecimento social que não pode ser relacionado a nenhum indivíduo especificamente. Logo, as instituições são resultado da interação humana, contendo em seu âmago o conhecimento social transmitido de geração para geração.

Tendo em vista o caráter histórico e cumulativo das instituições, cabe indagar, afinal, da onde elas surgem? Para responder tal questão Veblen (1965) recorre à teoria dos instintos. Consoante esse autor, cada sociedade possui uma dotação inicial de instintos e esses, por sua vez, são um ponto de partida para a evolução cumulativa dos hábitos¹⁵ e, posteriormente, das instituições.

Conforme Rutherford (1998), Veblen não deixa claro o que os instintos são exatamente, porém, ele ressalta que eles devem ser entendidos mais como uma característica inata aos seres humanos que determinam os fins das ações, mas não as ações diretamente. Contudo, os instintos não são meros tropismos ou reflexos, eles envolveriam o uso da inteligência e de alguma espécie de lógica. Além disso, segundo Hodgson (2004), a manifestação de muitos instintos tem presente a intenção por trás do ato. Para Veblen cada sociedade possuiria um conjunto de instintos que lhe proporcionaria certas características e esses seriam estabelecidos pela seleção natural e transmitidos hereditariamente, não podendo ser adquiridos ou eliminados pelo uso ou desuso.

Convém salientar que o uso dos instintos em sua teoria é severamente criticada por muitos autores, como observou Hodgson (2004). Ademais, pode-se apontar tal ponderação como uma rachadura na armadura da teoria vebleniana, pois apesar de Thorstein Veblen buscar se afastar de qualquer

¹⁴ Nas palavras de Veblen: “A situação de hoje modela as instituições de amanhã mediante um processo seletivo e coercitivo, atuando na habitual opinião humana sobre as coisas, e assim alterando, ou revigorando um ponto de vista ou uma atitude mental herdada do passado. As instituições – o que vale dizer, os hábitos mentais – sob a orientação das quais os homens vivem, são por assim dizer, herdadas de uma época anterior; época mais ou menos remota, mas em qualquer caso, elaborada no passado e dele herdadas. As instituições são os produtos de processos passados, adaptados a circunstâncias passadas, e por conseguinte nunca estão de pleno acordo com as exigências do presente. Deve-se portanto notar (embora isto seja um tedioso truísmo) que as instituições de hoje – o esquema de vida hoje aceito – não se adaptam inteiramente à situação atual. Ao mesmo tempo, os hábitos mentais dos homens hodiernos tendem a persistir indefinidamente, exceto quando as circunstâncias obrigam a uma mudança. Estas instituições assim herdadas, esses hábitos mentais, pontos de vista, atitudes e aptidões mentais, ou seja lá o que for, são, portanto, um elemento conservador; e este é um fator de inércia social, de inércia psicológica, de conservantismo.” (VEBLEN, 1965; p. 179-180).

¹⁵ “Habit can be defined as a largely non-deliberative and self-actuating propensity to engage in a previously adopted pattern of behavior. A habit is a form of self-sustaining, non reflective behavior that arises in repetitive situations”. (HODGSON, 1998a: 178).

reduccionismo biológico ele insiste na natureza biológica e hereditária dos instintos, o que, em si, é uma grande contradição no seu escopo analítico.

De qualquer forma, para Veblen (1965), os instintos provém um conjunto original, ou base, de metas para ação. Sem embargo, os indivíduos atuam tentando atingir suas metas dentro de certas condições ambientais, que muitas vezes se revelam um obstáculo para a ação. A interação entre os instintos individuais, as ações decorrentes desses instintos e o ambiente, disciplinando e condicionando a forma como as pessoas pensam e agem, resulta no surgimento dos hábitos (que nada mais são do que propensões individuais moldadas pelas circunstâncias ambientais). Esses por sua vez, após passar muito tempo, são convencioneados, tomando conotações normativas, e tornando-se, ao fim e ao cabo, instituições:

“A evolução social é um processo de adaptação seletiva de temperamento e hábitos mentais, sob a pressão de circunstâncias da vida em sociedade. A adaptação de hábitos mentais constitui o desenvolvimento de instituições.” (VEBLEN, 1965; p. 199).

A transformação do arranjo institucional aparece nos escritos de Veblen a partir de sua análise da causação cumulativa, ou seja, uma ação, mudança, passada estabelece uma nova situação que sofrerá, com o passar do tempo, novas alterações levando a uma nova situação, de maneira que sempre o fantasma do passado se manifesta no presente. No princípio há um conjunto de instintos dados e um estilo de vida definido, com hábitos de pensamento e instituições estabelecidas. Com o tempo o arranjo institucional pode mudar como resposta a uma alteração na forma como os indivíduos interagem, nas suas atividades econômicas e sociais, mas, principalmente, por alguma alteração nas bases materiais da sociedade, o surgimento de novas tecnologias em particular. Os indivíduos se adaptarão às novas condições materiais, mudando seu estilo de vida e hábitos de pensamento e de ação. À medida que os novos hábitos tomarem o lugar dos antigos se constituirão novas instituições que substituirão àquelas que forem incompatíveis com a nova realidade¹⁶, assistindo, assim, a alvorada de uma nova estrutura institucional. Desta maneira, a mudança institucional ocorre através do desuso e substituição de antigos por novos hábitos, promovidos pela novo ambiente material.

O estudo da economia institucional iniciado por Veblen no crepúsculo do século XIX teve continuidade no trabalho de um de seus mais proeminentes discípulos – o economista norte-americano John Roger Commons. A despeito de Commons ter partido dos escritos de Veblen para estabelecer seu próprio constructo teórico, ele se afasta do darwinismo vebleniano. Para esse autor a evolução das estruturas sociais não se dá pela **seleção natural das instituições**, onde transparece um caráter não teleológico da transformação institucional, mas pela **seleção artificial das instituições**, prevalecendo uma intencionalidade por trás da construção do arranjo institucional das sociedades.

Commons (1931) define a instituição como uma **ação coletiva** que tem a capacidade de controlar, liberar e ampliar a ação individual. A ação coletiva **controla** delimitando o que se pode ou não fazer em sociedade. Ela **libera** por, ao controlar o comportamento dos indivíduos, impedir que alguém venha a sofrer com a coerção, discriminação ou competição desleal por parte dos demais agentes econômicos. E **amplia** a ação individual por fazer com que a vontade de um indivíduo se amplie, e seja respeitada, muito além do que ela seria apenas por sua força própria.

A ação coletiva embarcaria uma gama variada de estruturas sociais e costumes convencioneados, que vão desde a família até o Estado, e se caracteriza por ser uma espécie de “regra de funcionamento” que determina o que os indivíduos podem ou não fazer. Neste sentido, a visão de instituições de Commons é praticamente um regramento, muito próximo do que virá a ser o conceito adotado pela Nova Economia Institucional.

¹⁶ Como já destacado anteriormente, nesse processo de transformação institucional algumas instituições arcaicas podem sobreviver por estarem arraigadas profundamente na base de uma sociedade, sobretudo se elas representarem os interesses da Classe Ociosa. No Brasil, temos como exemplo a perpetuação das práticas Patrimonialistas na esfera pública, herança ibérica difícil de ser abandonada. Autores como Raymundo Faoro, em “Os Donos do Poder”, e Sérgio Buarque, em “Raízes do Brasil”, abordam com maior acuidade este tema.

A principal célula analítica de Commons é a transação¹⁷. Enquanto a teoria hedonista neoclássica e, até mesmo, a tradição marxista, se focam na relação entre homem e natureza, na qual o primeiro irá transformar a segunda em mercadorias através do trabalho, já na economia institucional o foco deve ser a relação entre homem e homem (COMMONS, 1931). As transações, de uma maneira geral, podem ser reduzidas a três atividades econômicas: as transações de negociação, de administração e de racionamento. No qual os participantes de cada uma dessas três transações são controlados e liberados pelas regras de funcionamento específicas a cada uma delas.

Autores das mais diversas searas desenvolveram suas teorias sob a égide do legado da economia institucional de John Roger Commons. Desde John Maynard Keynes, passando por Gunnar Myrdal e Herbet Simon, até chegar a Oliver Williamson e os demais autores da Nova Economia Institucional.

3.2 A nova economia institucional (NEI)

Após a morte de John Roger Commons, em 1945, o Antigo Institucionalismo perdeu gradativamente espaço no círculo acadêmico. Todavia, nos últimos anos, se retomou o interesse acadêmico no estudo das instituições, especialmente através da chamada Nova Economia Institucional (NEI). Não obstante, apesar de os autores da NEI retomarem o estudo das instituições eles não corroboram com todos pontos do Antigo Institucionalismo. De fato, há um afastamento de muitos conceitos fundamentais à teoria vebleniana. Conceição (2002a) assevera que a NEI se distancia de Veblen, Commons e Mitchell, por ela se preocupar, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, com ênfase na teoria da firma. Por outro lado, ela também dá espaço para a história econômica, organização industrial, direitos de propriedade e sistemas comparativos em sua análise.

É quase consenso que a Nova Economia Institucional tem início com a publicação do artigo de Ronald Coase *A Natureza da Firma*, em 1937. Nesse trabalho o autor, fortemente influenciado por Commons (1931), apresenta uma abordagem da teoria da firma distinta daquela apregoada pela tradição ortodoxa, tendo nas transações e seus custos o seu principal objeto de análise. Na análise de Coase, as transações possuem custos, provocados seja por “oportunismo” dos agentes ou por falhas de mercado etc., e a firma emerge como um ambiente capaz de dirimir esses custos de transação. Além disso, ao invés da racionalidade ilimitada da teoria neoclássica, Coase sugere que os indivíduos possuem uma racionalidade mais próxima do que viria a ser a racionalidade limitada de Simon (1987), sendo que os agentes econômicos não seriam capazes de prever com exatidão como o mercado irá se comportar. Portanto, as transações são permeadas por incertezas e as firmas surgem como redutoras dos custos e das incertezas envolvidas nas transações.

Desta maneira, as instituições só existem, na análise da NEI, com o objetivo de reduzir os custos de transação, se esses não houvessem a existência de instituições (regras de funcionamento) não faria sentido. Destarte, se pode compreender a evolução das instituições como uma resposta ao surgimento de novos custos de transação. Elas moldam a forma como as sociedades evoluem ao longo do tempo, se tornando uma peça-chave para se compreender o processo de mudança histórica. North (1990) assevera que as instituições reduzem as incertezas e os custos de transação à medida que proporcionam uma “estrutura para todos os dias da vida” (NORTH, 1990, p.3). O papel principal das instituições seria dirimir as incertezas ao estabelecer uma estrutura estável para a interação humana.

O autor define as instituições como sendo as *regras do jogo* da vida em sociedade. Elas restringem o comportamento individual e as interações humanas. Por conseguinte, as instituições facilitam as transações entre os agentes econômicos, dando suporte estrutural para as trocas entre indivíduos, tanto para as políticas, sociais e econômicas. Segundo North (1990) as instituições são regras de funcionamento

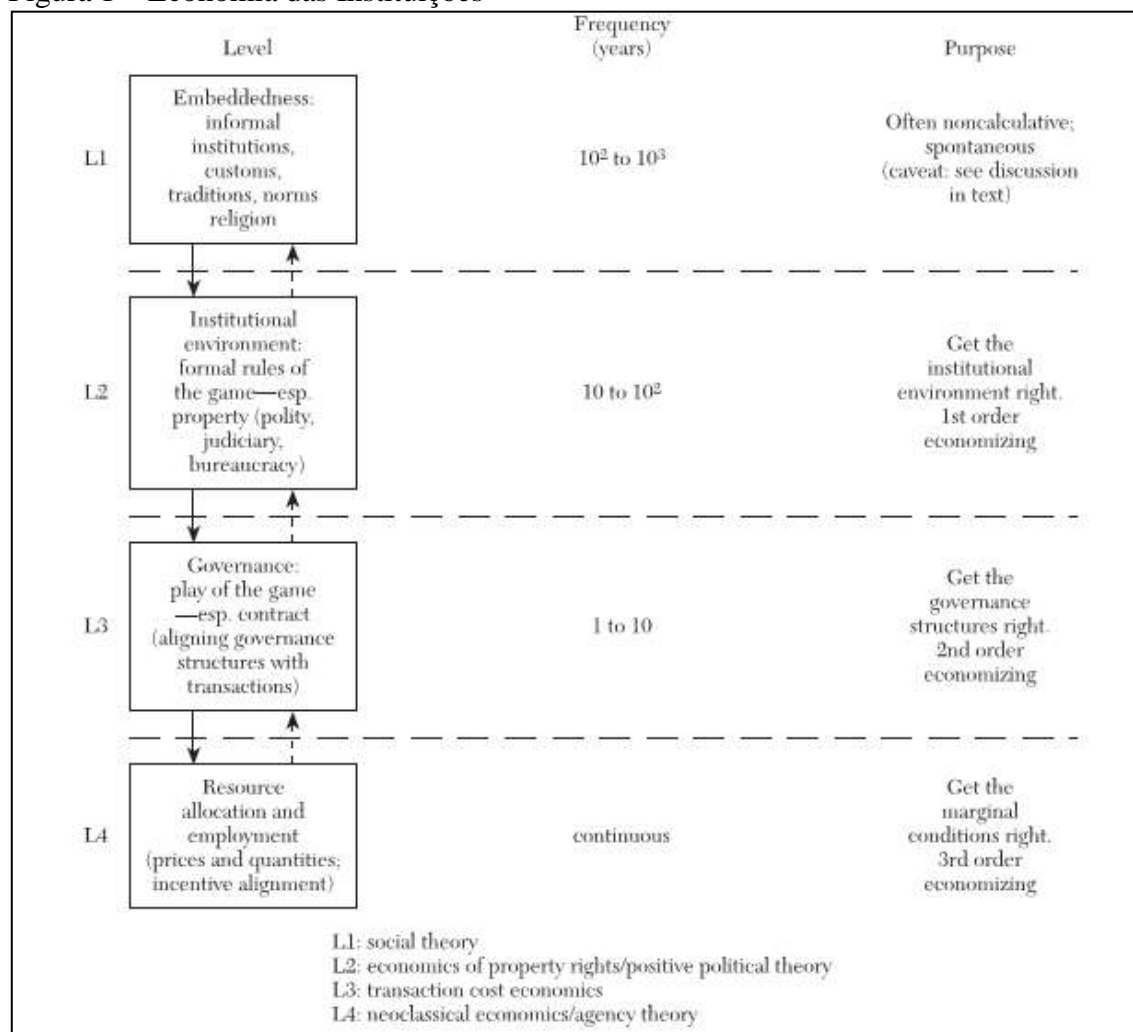
¹⁷ Nas palavras de Commons: “But the smallest unit of the institutional economists is a unit of activity -- a transaction, with its participants. Transactions intervene between the labor of the classic economists and the pleasures of the hedonic economists, simply because it is society that controls access to the forces of nature, and transactions are, not the "exchange of commodities," but the alienation and acquisition, between individuals, of the rights of property and liberty created by society, which must therefore be negotiated between the parties concerned before labor can produce, or consumers can consume, or commodities be physically exchanged.” (COMMONS, 1931; p.651).

que podem ser de duas naturezas: formal (como as leis) ou informal (como as convenções e códigos de conduta). Nota-se que essa definição de instituições como regras formais e informais está muito mais próxima da *ação coletiva* de Commons (1931) do que das instituições veblenianas, alicerçadas nos hábitos de pensamento dos indivíduos.

Convém salientar que a análise de North da evolução das instituições e das estruturas socioeconômicas, tal como para os autores do Antigo Institucionalismo, é *path-dependent*, isto é, o passado se reflete na situação presente. Não obstante, por se afastar do caráter não teleológico da análise de Veblen, North (1990) entende que é possível alterar a trajetória que as economias nacionais assumem, através de uma transformação no arranjo institucional. No qual esse autor argumenta que os países que mais se desenvolveram conseguiram isso por possuírem “boas” instituições.

Williamson (2000) apoiado no conceito de custos de transação de Coase (1937) e na concepção de North (1990) de instituições como sendo as regras do jogo elaborou um esquema que delineia o que viria a ser a Economia Institucional, exposto na figura abaixo, e de que maneira o arranjo institucional se transformaria. Para Williamson (2000) a Economia Institucional seria composta de quatro níveis, sendo que cada um deles necessitaria um tempo específico para que se dê a mudança institucional. No esquema do autor cada seta apontada para o nível inferior representa uma restrição e a seta apontada para o nível superior representa uma resposta, um *feedback*, do nível inferior para seu superior. Onde uma alteração em cada um dos níveis influencia o nível subsequente.

Figura 1 – Economia das Instituições



Fonte: Williamson (2000, p.597).

No nível 1 (L1) temos o que Williamson (2000) chama de *embeddedness*, que são aquelas instituições que estão enraizadas profundamente na sociedade. Elas são as regras e instituições informais,

os costumes, tradições, normas religiosas, os hábitos dos indivíduos. Segundo o autor, elas são instituições espontâneas e que por estarem arraigadas profundamente na forma como uma sociedade se organiza é muito difícil, ou seja, requer um esforço muito grande, para serem alteradas. Williamson (2000) destaca que, em média, o tempo necessário para que essas se transformem é de 100 a 1000 anos e que esse nível é um objeto de estudo mais das ciências sociais do que da economia propriamente dita. O segundo nível (L2) se refere ao ambiente institucional de fato, isto é, às “regras do jogo”, disponibilizando um ambiente institucional adequado às necessidades econômicas e sociais. Ele é composto pelos direitos de propriedade, pelos setores judiciário, político e burocrático. O tempo estimado para que esse nível se altere é de 10 a 100 anos e é objeto de estudo da teoria econômica dos direitos de propriedade e da teoria política positiva. O terceiro nível (L3) denominado governança seria “o jogo” e propiciaria as estruturas de governança corretas. Nesse nível estão os contratos que alinham as estruturas de governança corretas aos custos de transação. A frequência de mudança nesse nível é de 1 a 10 anos e ele é o objeto de estudo da teoria dos custos de transação. Já o quarto e último nível (L4) é a alocação e emprego de recursos, conferindo as condições “marginais” corretas. Nesse nível a mudança ocorre continuamente e ele é o objeto de estudo da teoria neoclássica.

3.3. A abordagem do neo-institucionalismo

A despeito de a NEI e sua Teoria dos Custos de Transação ter avançado muito em relação à teoria neoclássica tradicional ela manteve em seu *core* os pressupostos dessa escola. William Dugger (1990), um “institucionalista radical”, destaca que, embora, os autores da NEI tenham passado a compreender o processo de transformação da economia como evolucionário e não estático, ainda se continuou com a percepção da exogeneidade dos indivíduos típica aos autores neoclássicos. Apesar de a NEI rejeitar a racionalidade econômica onisciente do *homo economicus* ela não desenvolveu a racionalidade cultural do *homo institutionalis*. A NEI adota a racionalidade limitada de Simon (1987), mas essa não seria tão realística quanto a “mente culturalmente condicionada” do *homo institutionalis* (DUGGER, 1990; p.427). Assim sendo, a NEI se distancia da escola ortodoxa tradicional, reconceituando a firma e o mercado, mas não rompe totalmente seus laços com ela. Quem fará isso serão os autores do Neo-institucionalismo.

A abordagem neo-institucionalista descende e é fortemente influenciada tanto por Thorstein Veblen e pelo Antigo Institucionalismo quanto pela crescente força da teoria neo-schumpeteriana. Essa vertente do pensamento institucionalista retoma os ensinamentos de Veblen, Commons e Mitchell e endogeniza os indivíduos, suas preferências e seus hábitos (CONCEIÇÃO, 2002a).

Consoante Hodgson (1994) o “corpo do conhecimento” do Neo-institucionalismo¹⁸ é composto de oito atributos principais: i) a rejeição do atomismo e do reducionismo na análise econômica, optando por alternativas holísticas ou organicistas; ii) em substituição ao *homo economicus* neoclássico, agente racional e maximizador, surge o *homo institutionalis*, guiado por seus hábitos e rotinas e que, de vez em quando, se guia por um ímpeto criativo e introduz novidades; iii) no lugar do individualismo metodológico, as instituições são a principal célula de análise; iv) ao invés da análise estática e equilibrada neoclássica, se adota a concepção de um sistema econômico *path-dependent*, de causalidade cumulativa, onde a história tem um peso muito grande; v) as preferências dos agentes econômicos não são dadas, nem fixas, mas sim moldadas e condicionadas pela estrutura social e cultural na qual os indivíduos se inserem; vi) ao contrário do apregoado pelos modelos neoclássicos, a tecnologia não é exógena, mas sim endógena, sendo a força motriz do desenvolvimento sócio-econômico e evoluindo ao longo da passagem do tempo; vii) enquanto a teoria tradicional e a NEI desconsideram as relações de poder em seu corpo analítico, o Neo-institucionalismo se interessa tanto por essas relações como pelos conflitos entre os indivíduos e instituições, se aproximando, neste sentido, da sociologia e de autores como Max Weber;

¹⁸ Como já referido na nota 12, saliente-se que para a tradição do Antigo Institucionalismo, o termo “neo-institucionalismo” não é passível de aceitação, havendo claro desconforto da inclusão de seus próprios nomes na referida nomenclatura. Para eles, o institucionalismo tem hoje duas versões: o velho (ou *original institutional economics*) e o novo (da *New Institutional Economics*). Vide a este respeito Samuels (1995), Rutherford (1999) e Stanfield (1999). Como salientado, preferimos seguir a dicotomia sugerida por Samuels, designando de “neo-institucionalistas” os seguidores contemporâneos de Veblen, Commons e Mitchell e críticos à NEI.

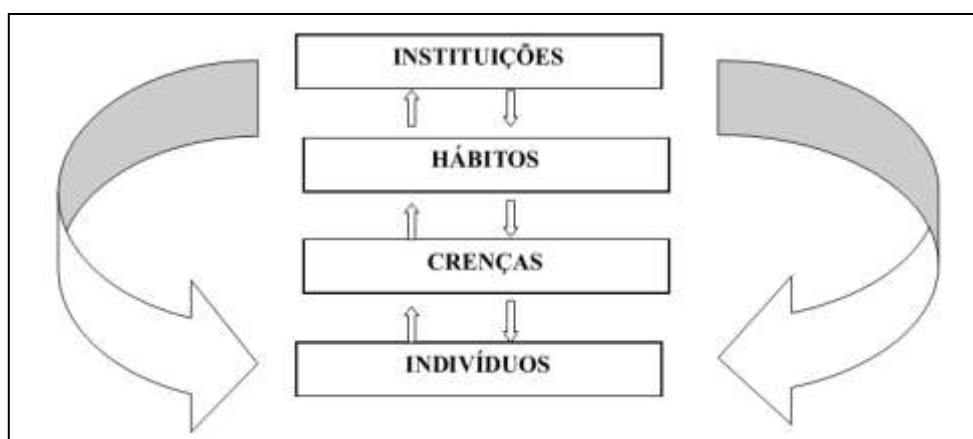
viii) e se afasta das teorias utilitaristas, na avaliação do bem-estar social a partir da utilidade individual, se focando na identificação das necessidades reais humanas e do arranjo institucional que pode auxiliar na sua identificação e clarificação (HODGSON, 1994; p.69).

Hodgson (2006) define as instituições como sendo um “sistema de regras sociais estabelecidas e prevalentes que estruturam as interações sociais” (HODGSON, 2006; p.2), como, por exemplo, as leis, a moeda, o sistema de peso e medidas, a linguagem e as firmas. Mais do que isso, no Neo-institucionalismo as instituições e os indivíduos se confundem. As instituições nascem da interação entre os indivíduos, mas também moldam essa interação e a forma como os agentes econômicos se comportam. Isto é, “as instituições moldam e são moldadas pela interação humana, elas são tanto ideias subjetivas na cabeça dos agentes quanto estruturas objetivas encaradas por eles” (HODGSON, 1998; p.181 *tradução nossa*). De maneira que Hodgson (1998) vai além e afirma que as instituições não só restringem e influenciam os indivíduos, como na abordagem dos autores filiados a NEI, mas, juntamente com o ambiente natural e a herança biológica, os seres sociais são constituídos de instituições, elas são “dadas pela história e constituem nossa carne e sangue socioeconômicos” (HODGSON, 1998; p.189).

A matéria que constitui as instituições, por outro lado, são os hábitos. Os hábitos dos indivíduos reforçam e são reforçados pelas instituições sociais. Entretanto, Hodgson (2006) ressalta que os hábitos são adquiridos no contexto social e não pela transmissão genética hereditária. Eles se derivam de comportamentos repetidos dos indivíduos. A origem dos hábitos de um indivíduo pode residir tanto em uma disposição inata ou mesmo na tendência a se imitar o comportamento dos outros agentes em um contexto social específico. Destarte, o hábito é em sua essência um resultado da interação social.

O processo de transformação institucional das estruturas socioeconômicas se principia, como aventado por Veblen (1965), na mudança dos hábitos de pensamento e ação dos agentes econômicos que se adaptam às novas condições ambientais e materiais de uma sociedade. Ao contrário do que supõe a NEI, de que a evolução institucional das estruturas sociais e econômicas seja um processo que se dê de cima para baixo, isto é, primeiro mudam as “regras do jogo” e então os agentes se adaptam a elas, Hodgson (2006) salienta que, na realidade, é o inverso. Primeiro as crenças dos indivíduos se alteram, decorrente de uma mudança na base material da sociedade, e após essas se tornam hábitos e esses são convencionadas como instituições. Todavia, as novas instituições podem alterar as crenças e hábitos dos indivíduos, delimitando um processo de causalidade circular da transformação do arranjo institucional, denominado por Hodgson (2006) como *Reconstitutive Downward Causation*, que pode ser observado na figura abaixo. As setas apontadas para cima representam os estímulos geradores do nível superior e as setas apontadas para baixo, assim como as duas grandes setas laterais, representam o *feedback* de cada nível superior para o inferior, portanto, o contrário do esquema de Williamson (2000).

Figura 2 – Reconstitutive Downward Causation



Fonte: Elaboração própria, a partir de Hodgson (2006).

Isto posto, o objeto de estudo da escola neo-institucionalista é compreender como o processo acima ocorre. De que maneira os indivíduos adquirem seus hábitos e como esses são convencionados como instituições. Mais precisamente, o grande problema que, segundo Hodgson (1998) se apresenta

como cerne da agenda de pesquisa da Economia Institucional é precisar como as instituições moldam os hábitos e crenças dos indivíduos e como isso se reflete no desenvolvimento sócio-econômico das nações. A seguir se propõe a aproximação das escolas neo-schumpeteriana e neo-institucionalista como aporte teórico para esta dissertação.

4. CONSTRUINDO UMA “PONTE”: UMA APROXIMAÇÃO DAS TEORIAS EVOLUCIONÁRIAS NEO-SCHUMPETERIANA E INSTITUCIONALISTA

É importante frisar que se, por um lado, o crescimento econômico tem como força motriz a revolução de suas forças produtivas e a introdução permanente de inovações, como afirmado por Marx e Engels (2001) e Schumpeter (1984) e reiterado pelos autores neo-schumpeterianos, por outro lado, existe uma dimensão institucional desse processo, assinalado pela escola institucionalista. Mais do que isso, a transformação do sistema capitalista se dá pela coevolução das estruturas físicas e sociais, isto é, das máquinas e técnicas de produção e das instituições de certa sociedade. Em razão disso, Nelson (2002) salienta que para se ter um maior entendimento da dinâmica do processo de mudança econômica deve ser construída uma “ponte” ligando a teoria econômica evolucionária, neo-schumpeteriana, à escola neo-institucionalista. Ou seja, se deve atrelar o processo de mudança técnica ao processo de mudança institucional.

Consoante esse autor, há muitas afinidades entre a teoria institucional e a neo-schumpeteriana: i) as duas escolas compartilham a premissa central de que as ações e interações humanas devem ser entendidas como o compartilhamento de hábitos e pensamentos; ii) ambas rejeitam profundamente o conceito de maximização como característica dos atores humanos e também rejeitam a ideia de Friedman de que o comportamento pode ser previsto por uma análise que calcule o melhor comportamento humano possível em um dado contexto. Isto é, se os agentes não podem maximizar eles agem “como se” assim o fizessem; iii) e essas escolas possuem o interesse em entender os determinantes da performance econômica e como ela se difere entre diferentes países e ao longo do tempo.

Zysman (1994) ressalta que as trajetórias de crescimento são criadas historicamente, partindo da trajetória de desenvolvimento das instituições nacionais que, muitas vezes, já estão enraizadas na estrutura sócio-econômica. Destarte, **a história importa**, o desenvolvimento das nações distinguir-se-ia por estar assentado em um conjunto de instituições distintas, como apontado por North (1990), mas que, ao contrário do afirmado pelos autores da NEI, não podem ser escolhidas racionalmente, não é um mero regramento, mas estruturas sociais que têm origem nos hábitos dos indivíduos e que, por isso, são difíceis de serem alteradas. Segundo Zysman (1994), as diferentes condições históricas e institucionais desenham os sistemas nacionais de inovação e as trajetórias tecnológicas de um país. Portanto, não é possível compreender as mudanças técnicas e institucionais de maneira desvinculada.

Ainda, conforme Metcalfe (2001), são as instituições que dão forma ao crescimento do conhecimento científico, tecnológico e social. Para o autor, “o capitalismo é incansável, pois o conhecimento é incansável” (METCALFE, 2001; p.9). Desta forma, as instituições são basilares para o crescimento econômico e para o processo inovativo por duas razões principais. A primeira é que as instituições constituem os meios de armazenamento e comunicação de informações e os meios que dão suporte a padrões de interação particulares (diferentes padrões de interconexão implicam diferentes padrões de entendimento e diferentes caminhos para o crescimento do conhecimento). E segundo, por as instituições serem as “regras do jogo”, o padrão de comportamento socialmente acordado, que são os meios de se acumular conhecimento em relação à ciência e tecnologia.

Em consonância a isso, Nelson (2008) aponta que o crescimento econômico envolve tanto a evolução das tecnologias físicas (máquinas) quanto das sociais (rotinas, padrões de organização da produção, divisão do trabalho), no qual as instituições exercem um papel fundamental. As tecnologias sociais, na acepção de Nelson, podem ser vistas como modos de governança, muito próximas da noção de instituições de Williamson (2000), servindo como redutoras dos custos de transação. O conceito de tecnologias sociais englobaria tanto as formas de organizar as atividades dentro de uma firma como também as formas de transação entre as organizações.

Contudo, as instituições não são apenas um entrave ao avanço material das sociedades. Elas são também agentes de mudança na medida em que moldam o conhecimento e sua aplicação à resolução de problemas. Portanto, as instituições podem vir a gerar condições favoráveis aos avanços tecnológicos e à continuidade do crescimento econômico. Para Nelson (2008), as instituições são entendidas como estruturas e forças que moldam e sustentam as tecnologias sociais.

A estreita relação entre o institucionalismo e o evolucionismo também é destacada por Hodgson (1998). Esse autor assevera que a ênfase institucionalista no hábito e nas rotinas se encaixa bem com os modelos evolucionários desenvolvidos por Nelson e Winter (2005) e seus seguidores. Há uma proximidade entre o conceito de hábitos de pensamento e ação veblenianos e as rotinas produtivas das firmas neo-schumpeterianas. À medida que os dois representam uma espécie de repositório de conhecimento e por serem constituídos de uma natureza ambígua que provém tanto as bases para a “continuidade como para a mudança, tanto para a inércia quanto para a novidade” (HODGSON, 1998; p.175, *tradução nossa*). As rotinas e os hábitos podem se adaptar lentamente ou sofrerem alguma “mutação” enquanto os objetivos dos agentes se alteram. Há um processo de seleção pelo qual alguns hábitos e rotinas são perpetuados e imitados e outros, simplesmente, abandonados. Destarte, o que se verifica mais uma vez, é o caráter evolucionário e dinâmico do processo de mudança das estruturas sociais e econômicas, emergindo a necessidade de se combinar as teorias das escolas neo-schumpeteriana e neo-institucionalista como forma de análise desse processo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como sugerido no presente texto há uma enorme agenda de pesquisa a ser melhor compreendida, desenvolvida e concluída, a partir do estabelecimento de novos nexos conceituais entre o papel das instituições e do conhecimento tecnológico no desenho de novas trajetórias de crescimento e desenvolvimento econômico. Muito se avançou neste sentido ao longo das últimas duas décadas, mas pontos fundamentais permanecerem em aberto.

Em nossa visão, tais pontos só serão preenchidos quando forem definidas de maneira mais precisa os nexos teóricos entre mudança tecnológica e mudança institucional. Os autores discutidos aqui propõem avanços neste sentido que remetem a uma nova ontologia econômica, que, partindo de uma redefinição geral do papel dos indivíduos, radicalmente diferentes dos agentes otimizadores e racionais do *mainstream*, incorporam desafios teóricos associados às noções de incerteza, racionalidade limitada e comportamentos idiossincráticos, os quais, por sua vez, estabelecem, de maneira interativa, novos ambientes às mutações tecnológicas e institucionais. E é somente dentro destes ambientes em mutação, que podemos desenhar novas e irreversíveis trajetórias de crescimento econômico, como o sugeriram as abordagens evolucionárias neo-schumpeterianas e institucionalistas.

REFERÊNCIAS

- ARTHUR, W. B. **Competing Technologies Increasing Returns and Lock-in by Historical Events**. *Economic Journal*, 99, March, 1989. p.116-131.
- COASE, R. H. **The Nature of the Firm**. *Economica*, New Series, Volume 4, Issue 16, Nov. 1937, pp. 386-405.
- COHEN, W. M.; LEVINTHAL, D. A. Absorptive Capacity: a new perspective on learning and innovation. **Administrative Science Quarterly**, 35, 1990, pp. 128-152.
- COMMONS, J. R. **Institutional Economics**. *American Economic Review*, vol.21., 1931, pp 648-657.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. **“A Dimensão Institucional do Processo de Crescimento Econômico: inovações e mudanças institucionais, rotinas e tecnologia social”**. *Revista Economia e Sociedade*. Revista do Instituto de Economia da Unicamp, Campinas, SP. V. 17, n. 1 (32), 2008, p. 85-106.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. **A relação entre processo de crescimento econômico, mudança e instituições na abordagem institucionalista**. *Revista ENSAIOS FEE*. Vol. 23, Número Especial, 1º Encontro de Economia Gaúcha PUCRS-FEE, 2002 pp. 603-620.

CONCEIÇÃO, O. A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. Porto Alegre: Teses FEE, 2002a.

CONCEIÇÃO, O. A. C. (2002b). **O Conceito de Instituição nas Modernas Abordagens Institucionalistas**. Revista de Economia Contemporânea, vol. 6, nº 2, jul-dez, 2002b, p.119-146.

DAWKINS, R. **O relojoeiro cego**. São Paulo: Companhia das Letras, 1986.

DUGGER, W. **The New Institutionalism: New But Not Institutionalist**. Journal of Economic Issues, Vol. XXIV, n.2, June, 1990, pp. 423-431.

HODGSON, G.M. **Economics and Utopia: Why the learning economy is not the end of history**. Londres: Routledge, 1999.

HODGSON, G. M. **On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics**. Cambridge Journal of Economics, 1998, vol. 22, 1998a, p 415-431.

HODGSON, G. M. **The Approach of Institutional Economics**. Journal of Economics Literature, vol. 36, 1998b, p. 166-192, mar.

HODGSON, G. M. **The Evolution of Institutional Economics: Agency, structures and Darwinism in American Institutionalism**. Londres: Routledge, 2004.

HODGSON, G. M. The Return of Institutional Economics. In: SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (editors). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton University Press, Princeton & Russel Sage Foundation, New York, 1994, pp. 58-76.

HODGSON, G. M. **What are Institutions?** Journal of Economic Issues, vol. XL, nº 1, mar, 2006, pp. 1-25.

MARX, K.; ENGELS, F. **Manifesto do Partido Comunista**. Porto Alegre: L&PM, 2001.

METCALFE, J. S. **Institutions and Progress**. Industrial and Corporate Change, vol. 10, nº 3, 2011. pp.561-586.

NELSON, R. **What enables rapid economic progress: What are the needed institutions?** Research Policy, 37, 2008, pp. 1-11.

NELSON, R. **As Fontes do Crescimento Econômico**. Campinas: Editora da Unicamp, 2006.

NELSON, R.; WINTER, S. **Uma Teoria Evolucionária da Mudança Econômica**. Campinas: Editora da Unicamp, 2005.

NELSON, R. **Bringing institutions into evolutionary growth theory**. Journal of Evolutionary Economics, vol. 12, 2002, pp.17-28.

NELSON, R. **The agenda for growth theory: a different point of view**. Cambridge Journal of Economics, vol. 22, 1998, pp. 497-520.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D. C. **Understanding the Process of Economic Change**. New Jersey: Princeton University Press, 2005.

ROSEMBERG, N. **Por dentro da caixa-preta: tecnologia e economia**. Campinas: Unicamp, 2006.

RUTHERFORD, M. **Veblen's evolutionary programme: a promise unfulfilled**. Cambridge Journal of Economics, vol.22., 1998, pp. 463-477.

SAMUELS, W. **The Present State of Institutional Economics**. Cambridge Journal of Economics, vol.19, 1995, pp.569-590.

SCHUMPETER, J. A. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção Os Economistas).

SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

SIMON, H. (1986). **Rationality in Psychology and Economics**. The Journal of Business, Vol. 59, No. 4, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, Oct., 1986, pp. 209-224.

STANFIELD, James Ronal (1999). The Scope, Method, and Significance of Original Institutional Economics. **Journal of Economics Issues**. v. XXXIII, n.2, June, 1999, p.231-255.

SYLOS-LABINI, P. **Nuevas Tecnologías y Desempleo**. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.

TEECE, D.J. As Aptidões das Empresas e o Desenvolvimento Econômico: implicações para as economias de industrialização recente. In: KIM, L.; NELSON, R.R. (orgs.). **Tecnologia, Aprendizado e**

Inovação: as experiências das economias de industrialização recente. Campinas: Editora Unicamp, 2005.

VEBLEN, T. B. **A Teoria da Classe Ociosa: um estudo econômico das instituições.** São Paulo: Livraria Pioneira, 1965. (Coleção Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais).

VEBLEN, T. B. Why is Economics Not an Evolutionary Science? In: **The Place of Science in Modern Civilization.** New York: Russel & Russel, 1961, pp. 56-81.

WILLIAMSON, O. E. **The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead.** Journal of Economic Literature. Vol. XXXVIII, Sep., 2000, pp. 595-613.

ZYSMAN, J. **How Institutions Create Historically Rooted Trajectories of Growth.** Industrial and Corporate Change, n.3, vol.1, 1994, pp.243-283.