

Capitalismo, instituições e desenvolvimento: uma nota sobre a abordagem de “Variedades de Capitalismo”.

Por Claudio Roberto Amitrano

Resumo: O objetivo deste trabalho consiste em analisar a relação entre complementaridade institucional e performance econômica, a partir de uma reflexão crítica sobre a abordagem de Variedades de Capitalismo (VoC).

Palavras-chave: Variedades de Capitalismo; complementaridade institucional; performance econômica.

Capitalism, institutions and development: some reflections on Varieties of Capitalism (VOC) approach

Abstract: The aim of this paper is analyse the relationship between institutional complementarity and economic performance, through a critical reflection on Varieties of Capitalism (VOC) approach.

Key-words: Varieties of Capitalism; institutional complementarity; economic performance.

Introdução

Nos últimos anos tem crescido o debate em torno do papel das instituições na performance econômica. Neste sentido, o presente trabalho pretende analisar a relação entre complementaridade institucional e performance econômica, a partir de uma reflexão crítica sobre a abordagem de Variedades de Capitalismo (VoC).

Esta abordagem se insere no debate amplo da Economia Política comparada ou, como preferem Richard Deeg e Gregory Jackson (2006), “*Comparative Capitalism*”, em que o objeto de investigação privilegiado concerne à existência de distintas formas de organização social e produtiva das nações do bloco de economias desenvolvidas. Mais precisamente, estes estudos têm como escopo fundamental investigar os impactos das diferentes configurações institucionais das economias sobre suas respectivas performances de longo prazo, bem como a existência ou não de um processo de convergência institucional entre aquelas economias.

Ainda que seu nome genérico pudesse ser aplicado a uma série de estudos da economia política comparada, a VoC ganhou notoriedade como abordagem específica, dotada de um

conjunto de conceitos e hipóteses particulares, a partir da publicação, em 2001, do livro homônimo, organizado por Peter Hall e David Soskice.

De acordo com Hall e Soskice (2001), o ponto de partida da abordagem de Variedades de Capitalismo reside na constatação de que cada nação ou grupo de nações possui formatos institucionais específicos em cada domínio que compõe a estrutura da economia.

A tese central da VoC pode ser apresentada a partir de um conjunto de proposições bastante específicas e conectadas entre si. A primeira afirma que o formato institucional de cada domínio econômico, está estritamente articulado ao formato vigente nos demais, de modo que existe uma forte complementaridade institucional. A segunda proposição indica que a performance das economias está associada à esta complementaridade e não apenas ao impacto de uma ou outra instituição tomada isoladamente. Por fim, a última proposição afirma que, dada a complementaridade institucional, é pouco provável a existência de um movimento radical de convergência institucional.

Dois aspectos parecem centrais à noção de complementaridade institucional. O primeiro é que a adequação do *modus operandi* de cada instituição vis-à-vis às demais confere certa estabilidade e previsibilidade para o funcionamento do sistema econômico (Amable, 2000; Hall e Soskice, 2001; Deeg, 2005 e Crouch et al, 2005). O segundo reside no fato de que esta complementaridade configura um regime de incentivos e restrições aos comportamentos dos agentes econômicos, tal que lhes confere vantagens comparativas institucionais na produção de determinados bens e serviços. Estas vantagens seriam centrais à determinação do tipo de especialização produtiva e, por conseguinte, ao padrão de inserção no comércio internacional de cada economia (Hall e Soskice, 2001).

Ao realçar o papel das instituições e da complementaridade, assim como a possibilidade de divergência institucional, esta abordagem foge dos cânones da ortodoxia neoclássica, ou mesmo de algumas de suas variantes menos restritivas. Não obstante, cabe inquirir em que medida a mesma foi capaz de construir um referencial teórico adequado para se pensar o desenvolvimento econômico.

Portanto, pretende-se, neste trabalho, explicitar os diversos conceitos utilizados pelos proponentes da VoC, bem como empreender uma análise de suas principais limitações e omissões.

I. A abordagem de Variedades de Capitalismo

A abordagem de Variedades de Capitalismo apresenta-se como uma resposta específica do campo de investigação da economia política comparada¹ aos fenômenos recentes da globalização, em que os movimentos de liberalização comercial e financeira reduziram o grau de autonomia dos Estados nacionais no que tange à formulação de políticas públicas, em geral, e da política econômica, em particular.

Neste contexto, as interpretações oriundas do *Mainstream* da economia e da *Rational Choice* da ciência política, consubstanciadas, sobretudo, a partir do chamado “Consenso de Washington”, recomendavam que não só deveria haver um único tipo de regime de política econômica para todos os países, como também que suas estruturas institucionais em termos de regulação do trabalho, dos sistemas financeiros e de “*Corporate Governance*”, assim como os modelos de treinamento, o sistema educacional e a dinâmica de incentivos às inovações, deveriam convergir para um único padrão².

Esta convergência se afigurava, senão como resultado da ação consciente da sociedade através dos formuladores de política econômica, certamente como decorrência dos mecanismos em operação nos mercados financeiros e de bens e serviços internacionais. Numa espécie de “evolucionismo” primitivo (North, 1990), os mercados imporiam às diversas nações um mecanismo de seleção institucional em que somente as mais eficientes, no sentido paretiano, sobreviveriam, isto é, justamente aquelas que garantissem o livre funcionamento dos diversos mercados.

Como se verá adiante, a VoC representa uma voz de dissenso, ao afirmar, sobretudo, que a tese da convergência institucional é não só enganosa, como improvável, tanto do ponto de vista empírico quanto teórico.

A abordagem de Variedades de Capitalismo é certamente um desdobramento e, por que não dizer, um esforço de atualização e correção de rumos das teses da economia política comparada, que procura atribuir uma forte ênfase na maneira pela qual as múltiplas instituições de uma nação interagem para produzir tipos particulares de capitalismo.

¹ É possível identificar pelo menos três grandes vertentes na economia política comparada, a partir das quais a abordagem de Variedades de Capitalismo procura erigir sua construção analítica acerca dos modelos contemporâneos de capitalismo dos países desenvolvidos, e suas perspectivas de longo prazo. São elas: a abordagem da modernização; a abordagem neocorporativista; e a teoria da regulação. Nos eximiremos de fazer uma discussão sobre estas abordagens, na medida em que boas resenhas sobre as origens e a evolução da economia política comparada podem ser encontradas em Hall (1999), Hall e Soskice (2001), Jackson e Deeg (2006) e Kang (2006)

² Uma discussão interessante sobre o Consenso de Washington e suas conseqüências pode ser encontrada em Rodrik (2006).

É uma atualização, na medida em que, por um lado, permitiu uma releitura da economia política comparada à luz dos eventos que marcaram a trajetória da economia mundial no período recente, como a liberalização comercial e financeira e o advento da *Nova Economia*.

Por outro lado, revitalizou este campo de análise com a incorporação de algumas inovações teóricas, tanto da economia quanto da ciência política, tais como o foco na racionalidade dos agentes, a macroeconomia novo-keynesiana, as novas teorias do crescimento econômico e o papel das instituições. Porém, configura-se também como uma correção de rumos, na medida em que confere não só um papel central às empresas e suas formas de associação, mas até mesmo hierarquicamente superior vis-à-vis os demais agentes, como o Estado e os sindicatos.

Como projeto de pesquisa que privilegia o impacto das instituições na performance econômica, a VoC estabelece, desde o início, um ponto de ruptura com as vertentes institucionalistas mais tradicionais da economia neoclássica à la Alchian ao afirmar que: i) as instituições não são simplesmente o resultado dos processos deliberativos dos agentes, mas influenciam a sua tomada de decisões; e ii) as instituições não são ótimas.

Segundo Hall e Soskice (2001), é possível entender as instituições como agências de socialização definidoras do conjunto particular de normas e atitudes a partir das quais se estabelece uma matriz de sanções e incentivos à qual os agentes respondem. Neste sentido, elas apresentariam uma dupla dimensão: i) a de serem fontes de poder para agentes específicos, através das sanções formais; ii) a de conferir previsibilidade aos comportamentos.

A abordagem está centrada na ação racional (motivada por interesses) dos agentes (firmas; sindicatos; governos; etc.), que interagem estrategicamente, como na teoria dos jogos, estabelecendo conexões entre si, de tal modo que o comportamento agregado da economia seria reflexo desses processos de interação, assim como da reação das firmas às mudanças institucionais, tecnológicas e na concorrência internacional.

Dada a centralidade da firma, esta deve ser entendida, segundo Hall e Soskice (2001), como um ator que busca desenvolver e explorar suas capacidades dinâmicas, isto é, desenvolver, produzir e distribuir bens lucrativamente, de modo que a qualidade dos relacionamentos tanto internos (empregados) como externos (fornecedores, sindicatos e etc.) assumem um papel central³. Isto porque problemas de coordenação como *moral hazard* e seleção adversa podem emergir devido à existência de contratos implícitos e incompletos, dentro e fora da empresa.

³ Esta concepção é extraída diretamente das novas teorias da organização, denotando uma visão relacional da firma. Ver a este respeito: Milgrom e Roberts (1992)

Para Hall e Soskice (2001 e 2006) as estruturas institucionais⁴ mais importantes são aquelas de abrangência nacional. Neste sentido, os autores definem cinco esferas de coordenação, cuja articulação institui o modo de operação de cada tipo de capitalismo.

1) A primeira delas é a das relações industriais (sindicatos), onde se estabelece a forma de coordenação da barganha salarial, da produtividade e das condições de trabalho. 2) A segunda remete aos sistemas de treinamento e educação, cujo objetivo é assegurar um conjunto de habilidades relevantes aos trabalhadores e definir quanto investir em treinamento em cada firma. 3) Em seguida, os autores ressaltam a importância dos sistemas de governança corporativa, onde se definem as formas de acesso a financiamento e as garantias de retorno para os investimentos. 4) Por sua vez, outro problema de coordenação resulta da existência de mercados internos de trabalho, na medida em que é necessário assegurar, para o bom desempenho das firmas, a aquisição de competências adequadas e a cooperação dos empregados nas suas atividades. 5) Por fim, as formas de relacionamento interfirmas (clientes, fornecedores e parceiros) visam assegurar uma certa estabilidade para a demanda, uma oferta apropriada de insumos, assim como o acesso à tecnologia, de forma a minimizar os riscos associados à repartição da informação e exploração em *joint ventures*. Estas formas de relacionamentos têm impactos importantes sobre a competitividade da firma e sua respectiva capacidade de inovação tecnológica.

É a partir da combinação destas esferas de coordenação, de abrangência nacional, que esta abordagem procurará identificar os modelos de capitalismo e estabelecer uma tipologia para a análise das economias desenvolvidas.

I.1 A Dualidade na classificação das economias

De acordo com a VoC, as economias podem ser distinguidas entre si a partir das formas particulares que encontram para a solução de problemas de coordenação em cada domínio institucional específico. Além disso, a VoC supõe a existência de relações de complementaridade entre os diversos domínios institucionais, onde a noção de complementaridade implica que a presença (ou eficiência) de uma instituição em um domínio específico aumenta os retornos (ou a eficiência) de outra instituição em outro domínio. A matriz institucional corresponde, justamente, à articulação entre as formas de coordenação existentes (intra e entre domínios) de uma economia.

⁴ Utilizaremos as expressões domínio institucional, estrutura institucional, domínio econômico relevante como análogas ao longo deste trabalho, salvo quando mencionado em contrário.

Neste sentido, para Hall e Soskice (2001 e 2006) seria possível definir dois modelos ou duas variedades de capitalismo: i) as Economias Liberais de Mercado (ELM) e; ii) as Economias de Mercado Coordenadas (EMC).

A distinção entre economias liberais de mercado e coordenadas refere-se, fundamentalmente, ao modo de solução de problemas de coordenação adotado por cada modelo de capitalismo. Nas ELM, a coordenação das atividades econômicas seria realizada, prioritariamente, através da hierarquia interna das empresas e pelos arranjos competitivos de mercado, onde as variações de preços relativos assumiriam um papel central no equilíbrio entre oferta e demanda. Já nas EMC, uma parte substancialmente maior da coordenação estaria associada a outros mecanismos que não o mercado, como o uso extensivo de contratos incompletos e relacionais⁵, o monitoramento via *network* e por meio de relacionamentos cooperativos. Todos estes mecanismos estariam voltados para coordenar as relações entre agentes, assim como para a construção das competências essenciais ao sucesso em suas respectivas atividades econômicas, de tal modo que o equilíbrio alcançado seria decorrente da interação estratégica.

Essa tipologia adota a hipótese de que, sob choques exógenos semelhantes, estes dois tipos de economias reagiriam de modo diferente em função de suas configurações institucionais⁶.

Os tipos ideais apresentados pela VoC de capitalismo liberal e coordenado espelham, em geral, os modelos de capitalismo norte-americano e alemão, respectivamente. Assim, a tipologia apresentada remete a duas questões particulares: 1) de que modo está estruturado cada um dos domínios institucionais; 2) de que maneira eles afetam ou condicionam o processo de tomada de decisões e os comportamentos das firmas?

No âmbito das relações industriais, as estruturas institucionais onde se desenrolam as negociações entre trabalhadores e empresários têm características completamente opostas entre as ELM e as EMC.

⁵ Os contratos relacionais aparecem na moderna teoria do direito e nas teorias institucionalistas da firma e trazem para o primeiro plano a importância de certos tipos de contratos de longa duração, cujas características centrais são a adaptação dos termos contratuais e a manutenção do contrato ao longo do tempo em virtude do “valor econômico” da relação estabelecida entre as partes. Esta durabilidade está relacionada a elementos de confiança e segurança decorrentes, em geral, de relacionamentos de longa duração entre as partes contratantes. É importante notar que, neste caso, não há ruptura da relação contratual quando da alteração dos termos do contrato, algo pouco comum, por exemplo, em contratos explícitos, formais e pretensamente completos. Para maiores informações veja Milgrom e Roberts (1992) e Baker, Gibbons e Murphy (2002).

⁶ Dentre as principais dificuldades desta tipologia cabe ressaltar a existência de muitos casos híbridos, cujo enquadramento em tão poucos tipos ideais se torna muito difícil. Veja a este respeito, Hall e Soskice (2001), Amable (2000 e 2005) Jackson e Deeg (2006) e outros.

Em economias como a norte-americana ou mesmo a inglesa, a barganha salarial se apresentaria de forma bastante descentralizada, com as negociações sobre questões como remuneração e condições de trabalho ocorrendo, predominantemente, no nível da empresa. Neste tipo de capitalismo (ELM) as formas de representação dos trabalhadores em esferas mais abrangentes, como sindicatos setoriais, seriam amplamente desencorajadas, seja pela legislação e pelas diversas formas de contratação da mão-de-obra, seja pela cultura de organização da sociedade civil.

Em suma, o que caracterizaria as ELMs do ponto de vista das relações industriais seria a enorme flexibilidade do mercado de trabalho. Com mecanismos de coordenação muito limitados, o arranjo institucional prevalecente conferiria enorme poder à gerência na determinação do processo de trabalho e no estabelecimento dos salários. Esta flexibilidade tenderia a alimentar, ainda, uma enorme segmentação no mercado de trabalho, em que a constituição de mercados internos teria por objetivo estabilizar as relações entre trabalhadores e empregadores. Porém, é preciso lembrar que não só a organização sindical dos trabalhadores seria baixa, mas, sobretudo, a dos empregadores. Este fato, para os proponentes da VoC, se tornaria ainda mais importante, na medida em que a unidade central de análise é a empresa.

Nas economias de mercado coordenadas, ao contrário, existiria uma forte coordenação das relações industriais por parte dos sindicatos de trabalhadores e das empresas. Na Alemanha, por exemplo, ainda que as negociações sejam realizadas em níveis de agregação superiores ao da firma, a coordenação depende, de fato, do relacionamento entre associações empresariais e sindicatos de trabalhadores organizados setorialmente. Isto porque, não só no mercado de trabalho, mas também em todos os outros domínios institucionais, o caso alemão corresponde ao que se convencionou denominar de *Industry-based coordination* (Streeck, 1996; Hall, 1999 e Soskice, 1999). Tal fato decorre da enorme cooperação entre empresas rivais dentro de um mesmo setor.

Outra esfera importante de coordenação é aquela que se dá em torno da formação dos trabalhadores e da aquisição de habilidades para o processo de produtivo. Neste caso, as distinções entre ELM e EMC também são marcantes.

Para os autores da VoC, nas economias liberais de mercado, o modo de funcionamento dos sistemas educacional e de treinamento seria complementar à flexibilidade encontrada nas relações industriais. Isto porque a formação dos trabalhadores se dá através das instituições formais de instrução, tendo como ênfase o desenvolvimento de habilidades genéricas. Como não há qualquer tipo de vínculo direto entre habilidades adquiridas e os processos produtivos das

empresas, tampouco a obrigatoriedade de contratação de aprendizes por parte das mesmas, as ELM elidem os problemas do tipo *free rider*, pois seu envolvimento em termos financeiros com estes mecanismos de formação é muito baixo ou mesmo inexistente (Hall e Soskice, 2006).

Já no caso das EMC o processo de formação é completamente diferente. Uma das características mais singulares dessas economias é que empregam trabalhadores com graus elevados de capacitação específica em relação ao setor ou empresa em que trabalham. Nos países em que vigoram mecanismos de coordenação do tipo *Industry-based coordination*, o sistema de treinamento está articulado à aquisição de competências setoriais. Isto decorre, em parte, do fato de nestas economias o estabelecimento de normas e procedimentos técnicos ser padronizado intra-setorialmente, o que aproxima as habilidades requeridas pelas diversas empresas dentro de um mesmo setor.

Um dos aspectos mais importantes do arranjo institucional que condiciona as atividades econômicas diz respeito à estruturação dos sistemas financeiros e de governança corporativa. A forma de operação dos sistemas financeiros remete aos canais de transferência de recursos entre poupadores e tomadores que pode ocorrer, por exemplo, por meio dos bancos ou dos mercados de capitais.

Para a abordagem de Variedades de Capitalismo, é possível estabelecer uma distinção entre os modelos de governança corporativa. Por um lado, há países em que os bancos jogam um papel central no monitoramento da gerência. Isto decorre das dívidas contraídas ou mesmo da sua participação societária na empresa. Além disso, em muitos casos, a participação de gerentes, empregados e fornecedores no processo decisório assumiu contornos mais horizontais e se converteu em uma característica distintiva daquilo que se convencionou denominar de modelo stakeholder. Por outro lado, há países em que a governança se dá através da relação estrita entre os acionistas e a gerência, o chamado modelo shareholder. Neste caso, o processo decisório não conta com a participação de trabalhadores e de fornecedores, e a performance da empresa é definida, estritamente, em termos de seu valor no mercado de capitais.

Nos EUA e na Inglaterra (ELM), por exemplo, ainda que parte dos recursos financeiros seja tomada no setor bancário, o financiamento externo das empresas se dá, principalmente, através do mercado de capitais, onde a lucratividade corrente e a transparência dos registros contábeis se convertem em parâmetros essenciais à obtenção de recursos. Não por acaso predominaria nestes países o modelo *shareholder* de *corporate governance*, em que a maximização do valor das ações no mercado de capitais consiste no objetivo principal das

empresas⁷.

O funcionamento adequado de tal sistema de governança requer que a gerência ou administração da empresa tenha plenos poderes e incentivos para executar todo tipo de medida que repercuta positivamente no lucro de curto prazo e promova a valorização no mercado acionário. Neste sentido, a flexibilidade para contratar e demitir mão-de-obra, reduzir salários, etc. se configura como fator de suma importância.

Na Alemanha, ao contrário, a existência de uma histórica ligação entre os grandes bancos e as grandes empresas industriais tem garantido a estas um volume de financiamento que dependeria menos do grau de publicidade dos dados financeiros, assim como das taxas de retorno correntes. A presença deste *patient capital*, como se referem Streeck (1996), Hollingsworth (1997), Hollingsworth e Boyer (1997) e Hall e Soskice (2001), faz com que as firmas possam manter seus trabalhadores qualificados em momentos de desaceleração econômica ou mesmo durante uma recessão moderada, e sejam capazes de se engajarem em projetos de investimento, cuja taxa de retorno seja atrativa apenas no longo prazo.

Outro domínio institucional importante se refere ao sistema de relações inter-firmas. Aqui também as diferenças são marcantes. Nas ELM se constataria uma enorme rivalidade e, conseqüentemente, uma baixa cooperação entre empresas, de modo que o relacionamento entre elas se daria através dos mecanismos convencionais de mercado e através do cumprimento dos contratos formais: um tipo de rivalidade que seria, sobretudo, suportado e incentivado pelo sistema jurídico.

Nas economias de mercado coordenadas, a existência de fortes associações empresariais, como no caso da Alemanha, e redes de negócios, como os *keiretsu* japoneses, colocaria, de imediato outro padrão de relacionamento entre firmas.

Na Alemanha, por exemplo, é por meio das associações setoriais de negócios que se estabelecem padrões coletivos para produtos. Ademais, essas mesmas associações, em conjunto com o sistema jurídico e algumas instituições governamentais, definem as formas de transferência de tecnologia e a política de regulação da concorrência setorial.

A descrição das diferenças entre os modelos de capitalismo ELM e EMC nos conduz, imediatamente, a seguinte questão: de que modo a interação entre distintos mecanismos de coordenação, nos variados domínios, afeta a performance econômica?

I.2 Matriz institucional, estrutura produtiva e de inovação e comércio internacional

⁷ Para um exame detalhado da evolução do sistema de governança corporativa ao longo do século 20 nos EUA veja Dore et al. (1999) e Lanzonick e O'Sullivan (2000).

Como se pôde constatar até o momento, os tipos de economia (ELM e EMC) identificados pela abordagem de Variedades de Capitalismo apresentam desenhos distintos em cada domínio econômico relevante (relações industriais, sistema de treinamento e educação, governança corporativa, sistema de relacionamento intra e inter-firmas). Este fato se revela da maior importância, pois, de acordo com a hipótese central da VoC, é a matriz institucional que condiciona a performance econômica. Isto ocorre porque a configuração específica de cada matriz influencia as estratégias corporativas, tanto no que diz respeito ao engajamento em setores de atividade e na escolha dos produtos e serviços a serem desenvolvidos, como também, e como consequência, no que diz respeito aos processos de inovação tecnológica. Este argumento parece estar fundado numa hipótese de funcionalidade entre instituições, processos produtivos e padrões tecnológicos, de tal forma que determinados formatos institucionais criam incentivos que são compatíveis com o engajamento em certos processos produtivos e com a adoção de alguns padrões tecnológicos, enquanto se configuram como restrições a outros.

Segundo os proponentes da VoC, é possível associar as diferentes estratégias de produção e inovação aos dois tipos ideais de modelos de capitalismo. Nas ELM as estratégias estariam voltadas para o desenvolvimento de setores e produtos industriais inteiramente novos, como em telecomunicações, sistemas de defesa e biotecnologia, assim como para a oferta de serviços qualificados, como consultorias jurídicas, financeiras e organizacionais.

De acordo com Hall (1999), o engajamento nestes tipos de setores, produtos e serviços, depende da observância de alguns requisitos básicos atinentes ao processo produtivo⁸. Em primeiro lugar, a elevada taxa de inovação requer dos trabalhadores competências individuais muito elevadas, porém sem especificidades setoriais, pois o importante é a flexibilidade para o surgimento de novos produtos e setores de atividade. Ademais, a velocidade das transformações impõe uma grande autonomia e controle da gerência vis-à-vis os trabalhadores, com o intuito de que se possam efetuar no tempo adequado as mudanças externas e internas necessárias às inovações. Por fim, esta elevada inovatividade requer agilidade na obtenção de financiamento e na construção de parcerias, o que exige a presença de um mercado secundário denso para aquisição de empresas.

Já nas EMC, a matriz institucional teria conduzido o sistema produtivo para a elaboração de produtos com tecnologias maduras, porém que envolvem processos produtivos de maior complexidade, como químicos e máquinas e equipamentos, assim como para o oferecimento de

⁸ Estes mesmos requisitos foram observados por Hollingsworth (1997), para o caso norte-americano, ainda que a perspectiva teórica utilizada por este autor guarde diferenças importantes com aquela apresentada pela VoC.

serviços pós-vendas. No entanto, os requisitos para a adoção dessa estratégia são completamente diferentes daqueles observados nas ELM.⁹

Em primeiro lugar, a especialização em produtos de tecnologia madura demanda uma mão-de-obra capacitada com as competências/habilidades específicas ao setor, bem como dotada de relativa experiência, pois o conhecimento necessário para a solução de problemas fica a cargo dos trabalhadores. Nestes casos, os contratos de trabalho têm pouca efetividade, pois são de difícil especificação e monitoramento, o que leva a soluções consensuais entre a gerência e os empregados na resolução de problemas.

Outro aspecto importante salientado pela VoC diz respeito aos padrões de especialização produtiva e de inserção no comércio internacional. De acordo com esta abordagem, estes não aparecem apenas como resultado da dotação relativa de fatores, como na teoria ricardiana das vantagens comparativas, *à la* Hecksher-Ohlin-Samuelson, mas, sobretudo, como desdobramentos das “vantagens comparativas institucionais”.

Ao contrário da teoria ricardiana, esta abordagem seria capaz de explicar por que aumenta o comércio intra-firmas e os fluxos comerciais e de capitais entre países com graus de desenvolvimento semelhantes¹⁰. A noção de vantagem comparativa institucional implica que o suporte produzido pelas instituições aumenta a eficiência em produzir tal ou qual bem. Daí a possibilidade de que países semelhantes na dotação dos fatores produtivos, porém com estruturas institucionais distintas, tenham interesse em aumentar o intercâmbio comercial e de capital entre si.

A relação entre matriz institucional, especialização produtiva, inovação e comércio internacional tem consequências importantes sobre a maneira pela qual a VoC caracteriza o fenômeno do crescimento. Sem negar a idéia mais geral de que a taxa de crescimento de longo prazo depende do avanço da tecnologia, os autores da VoC afirmarão, tal como na nova teoria do crescimento, que o progresso tecnológico é endógeno. Porém, seu determinante último é justamente a matriz institucional. Neste sentido, o crescimento de longo prazo depende da eficiência dos mecanismos de coordenação que, por sua vez, estão condicionados à complementaridade institucional.

II. Problemas e limitações da abordagem de Variedades de Capitalismo

⁹ Veja a este respeito Streeck (1997) e Hall (1999).

¹⁰ Segundo Hall e Soskice (2001), muito embora as novas teorias do comércio internacional procurem explicar a concentração de atividades em determinados países através das noções de economias de escala e externalidades, estas seriam absolutamente insuficientes para explicar por que algumas nações tendem a se especializar em tipos específicos de produção ou produtos.

A abordagem de Variedades de Capitalismo tem o mérito de realçar, não apenas o papel das instituições, mas, sobretudo, de dar relevo à sua atuação conjunta nos diversos domínios da vida econômica e social. Mais do que isso, a VoC, ao fazê-lo, acaba por refletir sobre um conjunto bastante amplo de fenômenos, o que lhe confere o caráter de uma verdadeira teoria do desenvolvimento sócio-econômico com potencial para explicar a diversidade de trajetórias das economias nacionais¹¹.

Não obstante, a VoC parece apresentar uma série de dificuldades nos âmbitos metodológico e teórico-conceitual, bem como algumas omissões importantes. Como será possível perceber, tais fatos se configuram como limitações importantes ao estudo do desenvolvimento.

II.1 O problema da tipologia dual

Uma das maiores limitações da VoC está relacionada ao excessivo esquematismo com que apreende a diversidade no capitalismo contemporâneo. Isto ocorre na medida em que define como matrizes institucionais representativas os modelos polares de economia liberal (ELM) e coordenada (EMC).

O primeiro problema está na forma de classificação das economias. Nos trabalhos da VoC, a distinção entre ELM e EMC é feita, em geral, com base na apropriação de supostas características das economias norte-americana e alemã, as quais se convertem em elementos constitutivos dos tipos ideais de capitalismo. Neste sentido, o que se faz, de fato, é tomar os casos exemplares de EUA e Alemanha como modelos de referência, de modo que a descrição da complementaridade institucional nos tipos ideais, nada mais é do que o relato, parcial, de alguns elementos salientes ou mesmo caricaturais dos formatos institucionais daquelas economias (Amable, 2005).

O segundo problema é que nem mesmo as supostas características atribuídas às economias representativas dos tipos ideais correspondem efetivamente à realidade destes países. Um exemplo interessante vem da economia norte-americana.

Em um artigo provocativo, intitulado “*What is the American model really about*”, Galbraith (2007) questiona a percepção atual sobre a organização da economia e sociedade americanas. Para ele a idéia de que nos EUA vigore um modelo liberal de mercado não passa de um mito.

¹¹ Uma utilização alternativa e bastante crítica sobre variedades de capitalismo pode ser encontrada em Coates (2005).

O terceiro problema da tipologia dualista da VoC é uma decorrência do primeiro, e diz respeito à hipótese explícita de que as ELM e EMC são modelos estáveis de capitalismo. Neste caso, as economias que não se encaixam nos tipos ideais, isto é, os casos híbridos, são considerados instáveis e tendem, ao longo do tempo, a convergir para um ou outro modelo (Hall e Soskice, 2001).

Além disso, como bem observa Amable (2005) existe uma dificuldade fundamental nas análises binárias, tal que:

...en traitant un grand nombre de pays comme de cas intermédiaires, et donc, imparfaits on peut négligier un regroupement plus complexe. Les cas intermédiaires de la dichotomie peuvent appartenir à d'autres catégories que l'analyse initiale ignore, ce qui suggère que certains aspects importants de la différenciation des pays ont été négligés par l'analyse binaire (Amable, 2005 : 108)

Assim, a tipologia dualista da VoC limita as possibilidades de interpretação do que ocorre no capitalismo contemporâneo (Kesting e Nielsen, 2008) - crítica que, se pertinente para o estudo das economias desenvolvidas, torna-se ainda mais relevante se houver a pretensão de estender esse instrumental para todo e qualquer tipo de economia, tal como sugerem Hall e Soskice (2001).

II.2O critério de racionalidade

O tipo de racionalidade atribuída aos agentes consiste em um dos problemas centrais em todos os campos das ciências sociais aplicadas. De um modo geral, o debate se situa entre dois extremos, em que ora a racionalidade aparece como variável subordinada a algum tipo de estrutura, institucional ou de outra natureza, ora emerge como elemento determinante daquela estrutura. Ademais, para além desta polêmica em torno da relação de causalidade, há que se considerar os diversos tipos de racionalidade, que vão desde a racionalidade substantiva, em que os agentes não só são motivados por interesses, mas buscam maximizá-los, até um tipo de racionalidade determinada estritamente pela cultura, em que os hábitos e tradições praticamente suprimem os processos deliberativos.

A abordagem de Variedades de Capitalismo parece optar por certo ecletismo entre estas posições polares. No entanto, a opção por um caminho “intermediário”, embora interessante, não deixa de apresentar algumas incongruências e fissuras.

Em seus escritos sobre performance econômica *stricto sensu*, os agentes parecem dotados de um tipo de racionalidade substantiva. Em uma passagem emblemática do principal texto metodológico desta abordagem, Hall e Soskice afirmam que: “*This varieties of capitalism approach to the political economy is actor-centered, which is to say we see the political economy*

as a terrain populated by multiple actors, each of whom seeks to advance his interests in a rational way in strategic interaction with others” (2001: 6). A simples menção ao fato de que os agentes são movidos, racionalmente, por seus interesses não assegura, em princípio, a adoção de racionalidade substantiva. Porém, alguns indícios parecem levar a esta conclusão.

Em um texto bastante interessante, Iversen e Soskice, dois importantes autores da abordagem de Variedades de Capitalismo, afirmaram que as mudanças ocorridas no *mainstream economics* dos últimos dez anos trouxeram, novamente, para o centro do debate a importância do papel das instituições e das políticas governamentais para o crescimento de longo prazo. Porém, esta constatação veio acompanhada da assertiva de que não haveria incompatibilidade entre o uso de modelos de expectativas racionais e este papel. Mais especificamente, os autores afirmaram que:

[T]he inability of governments to affect the real economy beyond the short run is an implication not of rational expectations but of the assumptions that markets are perfectly competitive. When there are rigidities in price and wage setting, or when wages are collectively bargained, rational expectations are perfectly compatible with macroeconomic policies affecting production and employment (Iversen e Soskice, 2006: 427).

Ao que tudo indica, tal opção metodológica se impõe, sobretudo, devido à necessidade de estabelecer os nexos adequados entre os aspectos microeconômicos e macroeconômicos que a VoC pretende analisar. Após localizar a firma no centro da análise, Hall e Soskice, por exemplo, afirmam que através da utilização de *“game-theoretical perspectives on the firm (...), [they] attempt to connect the new microeconomics to important issues in macroeconomics”*¹² (2001: 5).

Esta noção de racionalidade deve ser ajustável à hipótese de que a estrutura institucional importa para o comportamento dos agentes. De fato, Hall e Soskice parecem concordar quanto ao papel conferido comumente às instituições pela economia política comparada.

Em alguns momentos, as instituições aparecem como *“socializing agencies that instill a particular set of norms or attitudes in those who operate with them”* (2001: 5). Em outros, os autores afirmam que seus efeitos decorrem do *“power it confers on particular actors through the formal sanctions that hierarchy supplies or the resources an institution provides for mobilization”* (Idem). Mas talvez, o que mais caracterize a VoC, nesta questão, seja a definição das instituições como *“a matrix of sanctions and incentives to which the relevant actors respond*

¹² A simples menção ao uso da teoria dos jogos também não implica a adoção de racionalidade substantiva, pois nos jogos evolucionários, os agentes são dotados de racionalidade limitada. Porém, como se pôde observar no capítulo anterior, parte dos trabalhos da VoC utiliza modelos de teoria dos jogos bastante tradicionais.

such that behavior can be predicted more or less automatically from the presence of specific institutions” (Idem).

Portanto, a abordagem de Variedades de Capitalismo parece propor uma forma particular de articulação entre estrutura institucional e ação racional em que, embora os agentes se constituam como racionais, no sentido substantivo deste termo, isto é, maximizem alguma função de utilidade, sua ação é condicionada pela matriz institucional que os circunscreve.

As evidências de que a VoC adota um critério de racionalidade substantiva parecem ainda mais robustas quando se tem em mente a discussão apresentada em alguns trabalhos sobre a relação entre barganha salarial e Banco Central Independente.

Em um artigo preparado para o livro *“Varieties of Capitalism”* de Hall e Soskice (2001), Franzese (2001) procurou integrar o processo de determinação dos preços, tal como entendido pela abordagem dos bancos centrais independentes, com aquela que o analisa através da barganha salarial. Segundo o autor, estas duas abordagens para o problema da inflação têm em comum, por um lado, a idéia de que o formato institucional afeta a taxa de inflação e, por outro, que os agentes possuem racionalidade substantiva.

Retomemos, rapidamente, o argumento de Franzese. Primeiro, o autor informa que, de acordo com a abordagem dos Bancos Centrais Independentes, a política monetária expansionista não é capaz de afetar o lado real das economias. Isto porque *“in rational-expectations equilibrium, monetary authorities cannot systematically surprise bargainers, so real wages (prices) and thus employment (output) are unaffected on average while inflation is higher”* (2001: 106, grifo nosso). Porém, se, ao contrário, *“monetary authority could credibly promise to refrain from inflationary policy, bargainers could set lower wages (prices) without fear so that, again, real wages (prices) and so employment (output) would be unaffected on average, while inflation could be lower than without credible commitment”* (Idem).

Em seguida, o autor mostra que nos modelos de barganha salarial, *“unions derive utility from the real consumption value of their wages (...) and from employment prospects (...)”* (Franzese, 2001: 112). É importante notar que os modelos de barganha salarial adotam igualmente a hipótese de que tanto trabalhadores como empresas são dotados de expectativas racionais.

Ao combinar estas duas abordagens o autor alcança o resultado, reportado anteriormente, de que a política monetária pode afetar tanto o lado real quanto monetário da economia. Sua conclusão é que:

[T]he institutions of monetary policy-making and wage/price bargaining interact, with each other and with the sectoral composition of the bargainers, in macroeconomy regulation. Specifically central-bank independence, coordinated wage/price-bargaining, dominant traded sectors, and dominant public sectors are generally substitutes in producing low inflation and complements in producing low unemployment. More broadly, the incentives facing politico-economic actors are determined by multiple interactions among a set of institutions and structures of their environment” (Franzese, 2001: 105).

O objetivo de Franzese era, obviamente, mostrar a complementaridade institucional no processo de determinação dos preços e do emprego. Porém, ao fazê-lo o autor se valeu de dois modelos em que a racionalidade dos agentes é substantiva.

Algumas questões emergem do uso desses modelos para a demonstração dos impactos da complementaridade institucional sobre a economia. Em primeiro lugar, em que medida a adoção de um conceito de racionalidade substantiva auxilia no entendimento da influência que as instituições exercem sobre o comportamento dos agentes? Segundo, o mesmo impacto não seria obtido com um critério menos restritivo e mais realista?

Ao que tudo indica, parece existir um problema de coerência interna na VoC, pois para que os agentes sejam maximizadores e possuam expectativas racionais, suas preferências precisam ser exógenas às instituições. Ora, condicionar o comportamento dos agentes à existência de uma matriz institucional deveria significar que esta é capaz de influir tanto na percepção de mundo quanto nos objetivos a serem perseguidos ou, em outras palavras, que as preferências dos agentes são, de algum modo, endógenas às instituições vigentes.

Em resumo, parece haver um conflito entre o critério de racionalidade adotado pela VoC e a sua hipótese sobre a relação entre as instituições e os processos decisórios que, em última instância condicionarão a performance, tanto em nível micro quanto no plano macroeconômico¹³.

II.3 Instituições: restrições ou recursos?

A importância que as instituições assumem na abordagem de Variedades de Capitalismo estabelece, de imediato, a necessidade de uma posição clara acerca de sua definição e seu papel na dinâmica econômica, assim como dos elementos que permitem ou mesmo impulsionam a mudança institucional ao longo do tempo.

Do ponto de vista conceitual, as instituições aparecem como um conjunto de regras formais ou informais que os atores geralmente seguem, seja por razões normativas, cognitivas ou

¹³ Repare que mesmo quando os agentes possuem expectativas adaptativas, isso não implica qualquer tipo de incompatibilidade com a racionalidade substantiva. Pode até ser compatível com outras formas de racionalidade, mas não é incompatível com a anterior. Mais do que isso, o fato é que quando os teóricos da VoC utilizam expectativas adaptativas, o fazem pensando que os agentes são racionais, no sentido substantivo do termo.

materiais. Neste sentido, os mercados, os sistemas legais e as hierarquias (dentro das empresas) se configuram como instâncias capazes de solucionar problemas de coordenação na medida em que incitam certos padrões de comportamento, decorrentes, respectivamente, da competição, do estabelecimento de contratos formais e relativamente completos (do ponto de vista do conteúdo informacional) ou ainda, do estabelecimento de regras de comportamento determinadas pela autoridade.

A noção de instituição como prática regular é reforçada nos textos mais importantes da VoC. Em uma resposta aos críticos, Hall e Thelen, por exemplo, definem as instituições como:

sets of regularized practices with a rule-like quality in the sense that the actors expect the practices to be observed, and which in some sense but not all cases are supported by formal sanctions. They can range from regulations backed by force of law or organizational procedures (...), to more informal practices that have a conventional character (2009: 9, grifo nosso).

Em todos estes casos as instituições atuam como redutoras de incerteza, pois aumentam a troca de informações, ampliam a capacidade de monitoramento do comportamento dos demais agentes, assim como promovem sanções àqueles que não cumprem as regras (*enforcement of agreements*). Neste sentido, se configuram como elementos que permitem aos agentes coordenarem suas ações em estratégias de equilíbrio, isto é, que oferecem altos retornos aos agentes envolvidos, ainda que não sejam Pareto-eficientes.

Hall e Soskice acrescentam, porém, a existência de outro tipo de instituição, pouco tratada na literatura convencional sobre o tema e que tem importância fundamental, sobretudo nas economias onde a interação estratégica é mais importante que os mercados e/ou as hierarquias como mecanismo de solução de problemas de coordenação. Os autores se referem às instituições que ampliam a esfera deliberativa. Um exemplo claro disto são os espaços coletivos, relacionados a associações de interesse (classista ou técnica), cuja relevância reside em estimular o debate entre os agentes e, através dele, alcançar algum tipo de acordo sobre os temas que dificultam a coordenação.

Este tipo de instituição cumpre um papel importante para o aumento das relações de confiança, ao explicitar interesses e compartilhar informações, assim como criar um entendimento comum para os problemas. Na linguagem da teoria dos jogos,

when multiple equilibria are available, however coordination on one (...) can be greatly facilitated by the presence of a thicker common knowledge, one that extends beyond the basic situation to a knowledge of the other players sufficiently intimate to provide confidence that each will coordinate on a specific equilibrium (...). Deliberation can substantially thicken the common knowledge of the group (Hall e Soskice, 2001: 11, grifo nosso).

Embora a existência de regras formais seja condição necessária para a obtenção da coordenação, ela não é suficiente. Outro elemento que permite um equilíbrio, em uma situação de jogos com equilíbrios múltiplos, é a presença de regras informais e conhecimentos compartilhados sobre o padrão de comportamento dos demais agentes. É isto que viabiliza um resultado coordenado.

Esta assertiva traz para o primeiro plano da análise o papel da cultura, das convenções e da história na determinação de soluções coordenadas. De acordo com Hall e Soskice (2001), a cultura pode ser definida como o conjunto de conhecimentos compartilhados ou estratégias de ação disponíveis, oriundos da experiência em situações específicas. Por esse motivo, a cultura depende da história sob duplo aspecto. Por um lado, está associada ao conjunto de ações que deu origem às instituições formais e seus procedimentos de operação. Por outro, vincula-se à repetição de experiências históricas que criam expectativas comuns entre os agentes, de tal sorte que as instituições relevantes que garantem a coordenação precisam ser reafirmadas periodicamente.

Para Hall e Thelen, a combinação entre estruturas formais e informais no estabelecimento de práticas de comportamento, associada a um critério de racionalidade substantiva implica que as instituições sejam entendidas não somente como restrições, mas também como recursos disponíveis que os agentes utilizam para alcançarem seus fins. Prevaleria aqui a lógica da adequação (*logic of appropriateness*) na qual as instituições podem influenciar as ações “*because they are seen as appropriate to the endeavour at hand from the perspective of a particular cultural worldview*” (Hall e Thelen, 2009: 10). Além disso, as instituições não se configurariam apenas como meros contextos, mas também como alvos do processo decisório.

Todavia, embora elementos como cultura e ideologia apareçam de forma retórica nos textos da VoC, Dore constata que:

El evidente intento de los autores de formular sus generalizaciones dentro de los términos de la ‘interacción estratégica’ de la teoría de los juegos tiende a concentrar la atención en la autointeresada racionalidad de las opciones elegidas, a costa de motivaciones de otro tipo, como la lealtad, el sentido de responsabilidad, la amistad. En la práctica el ‘concepto de cultura como un conjunto de conocimientos compartidos’ (...) no ha sido aplicado en el análisis (2006: 606).

Esta crítica é reforçada ainda pelo argumento de Kesting e Nielsen (2008) de que a racionalidade estratégica da teoria dos jogos não seria estritamente compatível com a lógica da adequação na formatação do comportamento dos agentes e das escolhas institucionais.

Assim, o conceito de instituição adotado pela VoC parece inadequado ao estudo proposto

pela abordagem, seja pela maneira como é definido formalmente, em alguns momentos, seja pela forma como é utilizado em outros. Ademais, sua compatibilidade com o critério de racionalidade aventado pela abordagem parece muito difícil.

II.4 Complementaridade e mudança institucional

A ocorrência de modelos de capitalismo que sobrevivem ao longo do tempo e a choques exógenos está estritamente associada à existência de complementaridade entre as instituições pertencentes a domínios distintos da estrutura institucional. Como se afirmou anteriormente, duas instituições são complementares se a presença (ou eficiência) de uma aumenta os retornos (ou a eficiência) da outra¹⁴.

Esta complementaridade se afigura como uma fonte de inércia e confere maior estabilidade a esta estrutura. É por este motivo que a VoC aponta para o fato de que as instituições de uma nação são *path-dependant*¹⁵.

Portanto, a comparação entre “capitalismos” precisa levar em conta o fato de que a existência de um tipo particular de instituição, em uma determinada esfera, propicia o desenvolvimento de um tipo específico de instituição em outra esfera. O corolário desta assertiva é que há uma baixíssima probabilidade de que as instituições vigentes em cada nação sejam distribuídas de forma aleatória e que se alterem de forma brusca.

Neste sentido, os modelos de capitalismo nada mais são do que decorrência destas complementaridades, em que a matriz institucional resultante condiciona as decisões e o comportamento dos agentes econômicos, suas formas de interação e de reação a choques externos.

A noção de complementaridade garante, como já se disse, a existência de uma forte inércia institucional, conferindo, assim, um peso significativo à história e à estrutura pretérita na trajetória de desenvolvimento¹⁶. Porém, os desdobramentos desta formulação introduzem um problema de difícil tratamento nos marcos desta abordagem: a mudança institucional.

Embora um dos principais objetivos da VoC seja demonstrar teórica e empiricamente a baixa probabilidade de convergência institucional entre nações, isto é, a divergência como regra, os proponentes da abordagem não obliteram a importância de o esquema analítico ter que garantir que as mudanças institucionais sejam possíveis. Todavia, o fazem de uma maneira

¹⁴ Veja a este respeito: Boyer (2005) e Aoki, M. (2001)

¹⁵ A relação entre *path-dependance* e inércia institucional foi tratada originalmente por North (1990). Naquele trabalho o autor mostra que a existência de retornos crescentes e externalidades da matriz institucional condicionam a evolução das instituições ao longo do tempo.

¹⁶ Um debate extremamente importante sobre a noção de complementaridade pode ser encontrado em Crouch et al. (2005).

bastante específica, na qual a mudança decorre, fundamentalmente, das diversas formas de adaptação dos agentes a choques exógenos. Numa eloqüente passagem de seu texto, Hall e Soskice são absolutamente claros a este respeito ao afirmarem que compreendem as economias políticas como:

systems that often experience external shocks emanating from a world economy in which technologies, products and tastes change continuously. These shocks will often unsettle the equilibria on which economic actors have been coordinating and challenge the existing practices of firms (2001: p. 62-63, grifo nosso).

Além disso, os autores acreditam que as firmas respondem a estes choques externos através de esforços para modificar suas práticas correntes com o intuito de manter suas vantagens competitivas, sobretudo aquelas decorrentes da estrutura institucional vigente, de modo que:

In its course, firms and individuals will modify their relational investments, seeking new competencies that entail new relations with other firms or employees. To do so, they will call on the existing institutional structures supporting coordination in the economy, including those that allow for deliberation and the making of credible commitments (...) If coordination entails strategic interaction, however, more than institutional support is required to establish it. As we have noted, this sort of coordination also depends on the presence of a common knowledge set of beliefs that reflect relatively complete understandings of the role and interests of the participants in the arrangements, as well as some confidence and trustworthiness of the relevant institutions (Hall e Soskice, 2001: 63).

No entanto, uma abordagem que privilegia o papel das instituições precisa assegurar que as mudanças institucionais sejam não só decorrência de choques exógenos, mas também oriundas de movimentos endógenos.

Esta característica da abordagem foi identificada por diversos autores, como Amable (2000 e 2005), Boyer (2005), Crouch *et al* (2005), Deeg (2005), Deeg e Jackson (2007), Jackson e Deeg (2006) e Kang (2006), como um de seus maiores obstáculos. De acordo com Kesting e Nielsen (2008), a estrutura teórica, ao enfatizar a funcionalidade e a rigidez, tem inúmeras dificuldades para explicar a mudança, sobretudo, as radicais, o que decorreria, principalmente, das limitações da abordagem microeconômica que norteia a VoC. Este fato, aliás, faria com que “*change comes only through exogenous pressures*” (Jackson e Deeg, 2006 Apud Kesting e Nilsen, 2008: 30).

Os proponentes da abordagem admitiram esta fragilidade e a restrição que a mesma impõe ao estudo comparado das economias políticas. Esse reconhecimento aparece, por exemplo, no texto de Hall e Thelen, quando os autores afirmam que

[t]here is no doubt that developments in international political economy are important stimuli for contemporary institutional change in the developed world (...). As others have noted, however, many institutional changes in the political economies

(...) have been inspired by unanticipated effects flowing from existing institutions. In short, the history of change in the European political economies should not be written as if it were entirely a series of responses to external shocks. The challenge facing analysts is to see it as a process partly endogenous to the character of the institutions developed in each nation and driven by the unintended consequences that flow from those institutions (2009: 15-16).

Este fato promoveu, mesmo, uma tentativa de resposta. Para tanto, Hall e Thelen procuraram identificar três caminhos possíveis para a mudança institucional. O primeiro corresponde àquilo que os autores chamam de “Reforma”, em que a mudança institucional é resultado da ação ou do reconhecimento por parte do governo diante de modificações na coalizão política que dá suporte às instituições vigentes. Neste caso, fica explícita a dimensão política e conflitiva dos processos de transformação, relativamente ausentes nos textos originais da VoC.

A indicação desta possibilidade é certamente um avanço em relação aos trabalhos anteriores, porém não há qualquer menção sobre os elementos que motivam as transformações na coalizão política que sustenta a estrutura institucional. Tampouco se explicita de que maneira o condicionamento dos processos decisórios pelas instituições vigentes é capaz de promover tal mudança. O conflito entre racionalidade substantiva e circunscrição do processo deliberativo pela matriz institucional não desaparece¹⁷.

O segundo caminho possível para a ocorrência de mudança institucional diz respeito àquilo que os autores denominaram de “Defecção”. Por esta expressão procuraram identificar os movimentos de saída de acordos cooperativos anteriores realizados entre grupos de interesses. Porém, a argumentação dos autores se vale apenas de um exemplo, em que as duas principais associações de interesses do setor metal-mecânico alemão romperam com o padrão pretérito de barganha salarial devido à pressão da concorrência internacional. Novamente, o que parece é que a mudança é operada pelas instituições vigentes, mas motivada por fatores externos a ela.

Por fim, a terceira maneira pela qual os autores enxergam a mudança institucional refere-se à noção de “Reinterpretação”. A expressão é auspiciosa, pois, de imediato, abre caminho para modificações endógenas. De fato, em sua apresentação Hall e Thelen a definem de maneira bastante promissora.

In these instances, the actors associated with an institution gradually change their interpretation of its rules, and thus its practices, without defecting from or dismantling the formal institution itself. In some cases, this occurs when the courts reinterpret a legal or regulatory regime. In others, it involves the gradual acceptance of practices that would not formerly have been seen as congruent with the formal institution” (2009: 19).

¹⁷ Se as preferências fossem totalmente exógenas seria possível compreender a mudança nos interesses. Mas isso levaria ao abandono da importância da matriz institucional.

No entanto, ao desenvolver o conceito, os autores sofrem uma nova recaída. Ao remeterem a questão para exemplos de mudanças na barganha salarial acabam por apontar, dentre os principais determinantes deste movimento de reinterpretação, as modificações no ambiente externo às instituições, em especial as pressões competitivas. Neste sentido, “[p]rocesses such as these [reinterpretation] (...) act as shock absorbers in the face of new economic developments, bringing an elasticity to the institutions of the political economy (...)”. (Hall e Thelen, 2009: 20). Aqui, o pecado parece ser de dupla natureza. Primeiro, enfatizar o papel apenas das instituições formais. O segundo, retirar a ênfase na mudança endógena.

Assim, a tentativa de integrar a mudança institucional endógena ao arcabouço da abordagem de Variedades de Capitalismo parece ter originado tão somente o detalhamento de mecanismos de adaptação aos choques exógenos a partir das instituições vigentes. Isto decorre do fato de que tal movimento requer um conceito de racionalidade e de instituição muito menos restrito do que aquele empregado pela VoC e que garanta um papel interpretativo para as instituições, sobretudo as informais, na determinação da racionalidade dos agentes.

Uma abordagem que privilegie a dimensão interpretativa das instituições¹⁸, em geral, mas, principalmente, das convenções, permitirá que os movimentos de mudança institucional não estejam estritamente vinculados a choques exógenos. O próprio processo de formação da intersubjetividade dos agentes, na interação cotidiana, é capaz de produzir novas interpretações e instituições. Não obstante, a compreensão precisa desta questão somente será possível após uma discussão mais ampla sobre o conceito de instituição.

II.5 Conflito, política e mudança institucional

A dificuldade em tratar a mudança institucional não decorre apenas das concepções inadequadas de racionalidade e de instituição adotados pela VoC. Na verdade, dois outros elementos que podem estar estritamente associados às transformações institucionais foram, senão esquecidos, ao menos abordados com displicência, a saber, o papel do conflito nos processos de interação e a noção de poder político na constituição dos arranjos institucionais, sobretudo, quando se tem em mente instituições que atuam em âmbito nacional¹⁹.

Na avaliação de Howell, para a VoC *“the capitalist economies, and the social relations that undergrid them, are fundamentally non-conflictual, such that the interests of different actors can be efficiently coordinated for long periods by institutions...”* (Howell, 2003 *apud* Kesting e Nielsen, 2008: 29). Três implicações emergem da ausência de conflito:

¹⁸ Esta questão será aprofundada nos próximos capítulos.

¹⁹ Para uma discussão a este respeito veja: Kang (2006) e Schmidt (2007).

- a) apreensão limitada do fenômeno político;
- b) condicionamento do papel do Estado aos interesses do setor empresarial de forma direta;
- c) minimização do papel dos grupos de interesses na dinâmica institucional.

Neste caso, a abordagem parece deslizar para uma espécie de funcionalismo institucional, em que a transição de um equilíbrio institucional para outro se faz através da renovação ou restabelecimento dos mecanismos de coordenação, nos quais os momentos de crise e de conflito parecem não fazer parte, ou pelo menos se afiguram como questões de pouca importância, dos processos de transformação institucional.

A ausência de um lugar específico para o conflito e para a política em uma abordagem que pretende analisar a diversidade das formas de operação do capitalismo em nível nacional restringe de forma significativa a sua capacidade de compreender os movimentos de mudança institucional, sejam eles promovidos por choques exógenos, sejam eles oriundos da própria estrutura institucional.

Considerações finais

Este trabalho procurou explicitar, inicialmente, os elementos teóricos constitutivos da VoC, bem como suas principais hipóteses acerca da relação entre complementaridade institucional e performance econômica. Dentre as questões discutidas, quatro mereceram destaque especial: i) a dualidade na classificação dos tipos de capitalismo; ii) os diversos mecanismos de coordenação e suas respectivas conexões com esses tipos de capitalismo; iii) a relação entre matriz institucional e especialização produtiva e, por fim; iv) a relação entre essa matriz e a forma de inserção das economias no comércio internacional. Todos esses pontos permitem avaliar a conexão entre instituições e performance econômica, mas, principalmente, o vínculo entre instituições e modalidades de desenvolvimento.

No entanto, a despeito dos méritos da abordagem, sobretudo, aqueles relacionados à problematização do fenômeno do desenvolvimento, cabe inquirir se, e em que medida, os elementos teóricos constitutivos da abordagem: i) apresentam algum tipo de conflito; ii) são adequados ao tratamento do fenômeno.

Neste sentido, o trabalho procurou abordar os principais pontos de tensão, do ponto de vista teórico-metodológico, da VoC, bem como suas principais limitações e omissões, fatos que, a nosso ver comprometem a capacidade explicativa da VoC sobre o fenômeno do desenvolvimento e que requerem, senão o abandono de suas proposições mais gerais, como a importância das instituições e o impacto da complementaridade institucional sobre o desempenho

econômico, certamente a mobilização de nova abordagem para lidar com o papel das instituições na performance econômica.

Dentre as principais questões abordadas, duas mereceram atenção especial: a adoção de um critério de racionalidade substantiva para a análise do papel das instituições; a ausência ou negligência do papel do conflito de interesses e da política no esquema analítico. Ambas tem como consequência limitar a capacidade de explicar a mudança institucional endógena nas diversas modalidades de capitalismo.

Bibliografia

ALLEN, M. The Varieties of Capitalism Paradigm: Not Enough Variety? **Socio-Economic Review**, 2, pp. 87–108, 2004.

AMABLE, B. Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production. **Review of International Political Economy**, 7:4 Winter, pp. 645–687, 2000.

_____. **Les cinq capitalismes: diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation**. Paris: Seuil, 2005.

AMITRANO, C. R. Instituições, convenções e mercado de trabalho: uma aproximação. In: X Encontro Nacional de Economia Política da Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP), 2005a **Anais eletrônicos...Campinas, UNICAMP**. Disponível em: <<http://www.sep.org.br/artigo/xcongresso12.pdf>>. Acesso em 14 de novembro de 2007.

AOKI, M. **Toward a Comparative Institutional Analysis**. Cambridge, MA: MIT Press, 2001.

BATIFOULIER, P. ; LARQUIER, G. Introduction – De la convention e ses usages. In : BATIFOULIER, P. (ed.), **Théorie des conventions**. Paris, Economica, 2001.

BOWLES, S.; GINTIS, H. Social Preferences, Homo Economicus and Zoon Politikon. In: GOODIN, R. E.; TILLY, C. **The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis**. Oxford: Oxford University Press, 2005.

BOYER, R. Coherence, diversity and evolution of capitalism – The institutional complementarity hypothesis. **Evolutionary and Institutional Economics Review**. 2(1): pp. 43–80, 2005.

_____. **Teoria da Regulação: os fundamentos**. São Paulo: Estação Liberdade, 2009.

CAMPBELL, J. L.; PEDERSEN, O. K. The Varieties of Capitalism and Hybrid Success: Denmark in the Global Economy. **Comparative Political Studies** 40(2)307-32, 2007.

CARLIN, W.; GLYN, A.; VAN REENEN, J. Export Market Performance of OECD Countries: An Empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness. **The Economic Journal**, Vol. 111, No. 468, pp. 128-162, Jan., 2001.

CARLIN, W.; SOSKICE D. Macroeconomics and the Wage Bargain: A Modern Approach to Employment, Inflation, and the Exchange Rate. Oxford Univ. Press, 1990.

_____. Macroeconomics: Imperfections, Institutions and Policies. Oxford Univ. Press, 2006.

_____. Reforms, Macroeconomic Policy and Economic Performance in Germany, 2007. Disponível em: <http://www.ucl.ac.uk/~uctpa36/Carlin_Soskice_Germany_2007.pdf>. Acesso em 14 de junho de 2008.

CASPER, S. The Legal Framework for Corporate Governance: The Influence of Contract Law on Company Strategies in Germany and the United States. In: HALL, P. e SOSKICE, D. (Eds), **Varieties of Capitalism: Institutional Sources of Comparative Advantage**. Oxford, Oxford University Press, 2001.

COATES, D. (Ed.). **Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches**. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2005.

CORNWALL, J.; CORNWALL, W. **Capitalist Development in the Twentieth Century: An Evolutionary Keynesian Analysis**, Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

CROUCH, C. et al. Dialogue on 'Institutional Complementarity and Political Economy, **Socio-Economic Review**, 3: pp. 361–384, 2005.

DEEG, R. Institutional Change and the Uses and Limits of Path Dependency: The Case of German Finance. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, MPIfG **Discussion Paper** 01/6, 2001.

_____. Complementarity and Institutional Change: How Useful a Concept? **Discussion Paper** SP II 2005 – 21, Wissenschaftszentrum Berlin, 2005.

DEEG, R.; JACKSON, G. Towards a more dynamic theory of capitalist variety. **Socio-Economic Review**, 5, pp. 149–179, 2007.

DORE, R. Una lectura excesivamente "economicista". **Desarrollo Economico – Revista de Ciencias Sociales**. Vol. 45, N° 180, pp. 605-608, ene.-mar., 2006.

DORE, R.; LANZONICK, W.; O'SULLIVAN, M. Varieties of Capitalism in the Twentieth Century. **Oxford Review of Economic Policy**, Vol. 15, N° 4, pp. 102-120, 1999.

DOSI, G. Hierarchies, Markets and Power: Some Foundational Issues on The Nature of Contemporary Economic Organization. **Industrial and Corporate Change**, Volume 4, Number 1, pp. 1-20, 1995.

DOSI, G.; EGIDI, M. Substantive and procedural uncertainty: An exploration of economic behaviours in changing environments. *Journal of Evolutionary Economics*(1): pp. 145-68, 1991.

FRANZESE, R. J. Central Bank Independence, Sectoral Interest and the Wage Bargain. Harvard Center for European Studies, **Working Paper**, nº 56. http://www.ces.fas.harvard.edu/publications/ces_papers.html. Acessado em janeiro de 2007.

_____. Institutional and Sectoral Interactions in Monetary Policy and Wage/Price-Bargaining. In HALL, P. and SOSKICE, D. (eds.). **Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

_____. Strategic Interactions of the ECB, Wage Bargainers, and Governments. In: FRANZESE, R., MOOSLECHNER, P., SCHÜRZ, M. (Eds.) **Institutional Conflicts and Complementarities: Monetary Policy and Wage Bargaining Institutions in EMU**. Boston: Kluwer Academic Press, 2004.

GALBRAITH, J. K. What is the American model really about? Soft budgets and the Keynesian Devolution. **Industrial and Corporate Change**, Volume 16, Number 1, pp. 1–18, 2007.

GOLDTHORPE, J., (Ed.). **Order and Conflict in Contemporary Capitalism**. Oxford: Clarendon Press, 1984.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, volume 91, Number 3, pp. 481-510, November, 1985.

HALL, P. A. Central Bank Independence and Coordinated Wage Bargaining: Their Interaction in Germany and Europe: **German Politics and Society**, 31, pp. 1-23. Spring, 1994.

_____. The Political Economy of Europe in an Era of Interdependence, in: KISCHELT, H., et al (Editors). **Continuity and Change in Contemporary Capitalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

HALL, P. A.; FRANZESE, R. J. Mixed Signals: Central Bank Independence, Coordinated Wage-Bargaining, and European Monetary Union. **International Organization**, 52(3): pp. 505-36, 1998.

HALL, P. A.; GINGERICH, D.W. Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy: An Empirical Analysis. Cologne, Max Planck Institute for the Study of Societies MPIFG **Discussion Paper**, 2004.

Disponível em: < http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp04-5.pdf>. Acesso em: 21 de abril de 2006.

HALL, P. A.; SOSKICE, D. Introduction. In: HALL, P. A.; SOSKICE, D. (Eds). **Varieties of Capitalism: Institutional Sources of Comparative Advantage**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

_____. Variedades de Capitalismo: algunos aspectos fundamentales. **Desarrollo Economico. Revista de Ciencias sociales**. Vol. 45, N° 180, pp. 573-590, ene.-mar., 2006.

HALL, P. A.; THELEN, K. Institutional change in varieties of capitalism. **Socio-Economic Review**, vol. 7, pp. 7–34, 2009.

HEIN, E. (2008) **Money, Distribution Conflict and Capital Accumulation: contributions to Monetary Analysis**. Palgrave Macmillan, 2008.

HODGSON, G. **Economics and Institutions**. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1988.

_____. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**, 36(1): pp. 166-92, 1998.

HOLLINGSWORTH, J. R. Continuities and Changes in Social Systems of Production: The Cases of Japan, Germany, and the United States. In: HOLLINGSWORTH, J. R.; BOYER, R. (eds.), **Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions**. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 265–310, 1997.

_____. Doing institutional analysis: implications for the study of innovations. **Review of International Political Economy**, 7:4, pp. 595–644, Winter, 2000.

HOLLINGSWORTH, J. R.; BOYER, R. Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production. In: HOLLINGSWORTH, J. R.; BOYER, R. (Eds.), **Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions**. Cambridge Studies in Comparative Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 1–47. 1997.

HOLLINGSWORTH, J. R.; MÜLLER, K. On social systems of production and Beyond in: HOLLINGSWORTH, J. R. et al. (ed.). **Advanced Socio-Economics: An institutionalist perspective**. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2005.

HÖPNER, M. What connects industrial relations and corporate governance? Explaining Institutional Complementarity. **Socio-Economic Review**, 3(2): pp. 331-358, 2005.

IVERSEN, T.; SOSKICE, D. New Macroeconomics and Political Science. **Annual Review of Political Science**, 9: pp. 425–53, 2006.

JACKSON, G.; DEEG, R. How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity. Max Planck Institute for

the Study of Societies, **MPIfG Discussion Paper** 06/2, 2006. Disponível em: <http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp06-2.pdf>. Acesso em 15 de novembro de 2006.

LANZONICK, W.; O'SULLIVAN, M. Maximizing shareholder value: new ideology for corporate governance. **Economy and Society**, Volume 29, number 1, February, pp. 13-35, 2000.

LAVOIE, M. **Foundations of Post Keynesian Economic Analysis**, Aldershot: Edward Elgar, 1992.

MARGLIN, S. A.; SCHOR, J. (eds.). **The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience**. Clarendon: Oxford University Press, 1990.

NELSON, R. R. The co-evolution of technology, industrial structure and supporting institutions. **Industrial and Corporate Change**, v.3, pp.47-64, 1994.

_____. Physical and Social Technologies, and Their Evolution. **Économie Appliquée**, tome LVI, n° 3, pp.13-31, 2003.

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

_____. Economic performance through time. **The American Economic Review**, v. 84, n. 3, jun, pp. 359-68, 1994.

O'HARA, P. Principles of Institutional-Evolutionary Political Economy: Converging Themes from the Schools of Heterodoxy. **Journal of Economic Issues**, 41, pp. 1-42, 2007.

OFFE, C. **Capitalismo Desorganizado**. São Paulo: editora brasiliense, 1989.

OLSON, M. **The Logic of Collective Action**, Cambridge: Cambridge University Press, 1965.

ORLÉAN, A. L'économie des conventions: définitions et résultats. In: ORLÉAN, A. (ed.). **Analyse économique des conventions**. Paris: PUF, 2004.

PIERSON, P. Increasing Returns Path Dependence and the Study of Politics. **American Political Science Review**. Vol. 94, No. 2, pp. 251-267, june, 2000.

SCHMIDT, V. European Political Economy: Taking Labor Out, Bringing the State Back In, Putting the Firm Front and Center. In: 30th anniversary issue of West European Politics. **Anais eletrônicos...**, Florence, 2007 Disponível em: <<http://people.bu.edu/vschmidt/documents/Europeanpoliticeconomy.pdf>>. Acesso em 14 de novembro de 2007.

SETTERFIELD, M.; CORNWALL, J. A neo-Kaldorian perspective on the rise and decline of the Golden Age. In: SETTERFIELD, M. (Ed.). **The economics of Demanded-led Growth: Challenging the Supply-side Vision of the Long Run**. Cheltenham, Edward Elgar, 2002.

SHIRLEY, M. What Does Institutional Economics Tell Us About Development? In: ISNIE. **Anais eletrônicos...**Budapest, 2003. Disponível em: <http://esnie.u-paris10.fr/pdf/textes_2004/Shirley1_esnie.pdf>. Acesso em 27 de março de 2007.

SHONFIELD, A. **Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power**. Oxford,:Oxford University Press, 1969.

SIMON, H. Barriers and bounds to Rationality. **Structural Change and Economic Dynamics**, 11, pp. 243–253, 2000.

SOSKICE, D. Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s. In: Herbert Kitschelt et al. (eds.). **Continuity and Change in Contemporary Capitalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 101–134, 1999.

_____. Varieties of Capitalism and Macroeconomic Institutions. In: HANCKE, B. RHODES, R. E THATCHER, M. (eds.). **Beyond Varieties of Capitalism**. Oxford: Oxford University Press, 2008.

SOSKICE, D.; IVERSEN, T. The Non-Neutrality of Monetary Policy with Large Wage and Price Setters. **Quarterly Journal of Economics**. February, 115, pp. 265–284 2000.

_____. Multiple Wage Bargaining Systems in the Single European Currency Area. In: FRANZESE, R.; MOOSLECHNER, P.; SCHÜRZ, M. (Eds.). **Institutional Conflicts and Complementarities: Monetary Policy and Wage Bargaining Institutions in EMU**. Boston: Kluwer Academic Press, 2004.

STREECK, W. Le capitalism allemande: existe-t-il? A-t-il des chances de survivre ? In : CROUCH, C. ; STREECK, W., (dir.) . **Les capitalismes en Europe**. Paris: La Découverte, 1996.

THELEN, K. Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies. In: HALL, P. A. e SOSKICE, D. (eds), **Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

VITOLS et al. **Corporate Governace in Large British and German Companies**. London: Anglo-German Foundation, 1997.

VITOLS, S. Varieties of Corporate Governance: Comparing Germany and the UK. In: HALL, P. A. And SOSKICE, D., (Eds.). **Varieties of capitalism: The Foundations of Comparative Advantage**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

WILLIAMSON, O. Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective. **Industrial and Corporate Change**, Volume 4, Number 1, pp. 21-49, 1995.