



08, 09, 10 e 11 de novembro de 2022  
ISSN 2177-3866

## **INSTITUIÇÕES E CULTURA: DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E ECONOMIA DA ESTRATÉGIA**

**GABRIEL GUIMARÃES MARINI**  
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)

# INSTITUIÇÕES E CULTURA: DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E ECONOMIA DA ESTRATÉGIA

## 1 - Introdução

Acemoglu e Robinson (2012), pesquisadores da Nova Economia Institucional, delimitaram quatro grandes explicações teóricas sobre o desenvolvimento das nações: a geográfica, que sublinha a importância do relevo natural presente dentro das fronteiras, atuando quase deterministicamente; a da incapacidade dos *policy makers*, cujas políticas públicas errôneas atingem resultados negativos inesperados; a culturalista, que destaca a influência cultural nos comportamentos econômicos de atores individuais e coletivos e, por fim; a explicação novo-institucionalista, defendida pela dupla de autores, que destaca a importância das instituições, informadas por um conteúdo político, na criação de economias vibrantes ou não.

Estas quatro posições teóricas são as respostas contemporâneas à pergunta basilar da ciência econômica: quais seriam as causas da riqueza e da pobreza das nações? As respostas clássicas, que serviram de antessala para os fundamentos do que futuramente seria conhecido como economia *mainstream* - a apologia da liberdade de comércio internacional de Adam Smith e a fundamentação das vantagens comparativas de David Ricardo-, influenciaram, mesmo que longinquamente, as análises microeconômicas, em especial do que diz respeito à estratégia competitiva das empresas, que, apesar de características próprias, não pendeu para heterodoxia.

Tendo em mente o novo-institucionalismo, o principal trabalho da área foi o de Williamson (1985), que sistematizou a análise estratégica das decisões sobre verticalização: a especificidade dos ativos, por meio dos transmissores de custos de transação, funciona como uma guia para a otimização de fronteiras verticais. Outros pesquisadores, como Hofstede (2011) e Ghemawat (2001), em seus modelos, valorizaram a influência de variáveis culturais nas organizações e em suas decisões, sendo populares nas áreas de internacionalização de empresas.

## 2 - Problema de Pesquisa e Objetivo

A posição polêmica de Acemoglu e Robinson, contrastando radicalmente as quatro posições, numa espécie de monismo teórico, apesar de ter se tornado extremamente popular, se mostra limitada, desconsiderando, *a priori*, as interseções possíveis dentro deste rol de postulados explicativos.

Para sublinhar e contrapor este monismo, será levantada a bibliografia teórica do novo-institucionalismo concernente à história econômica e ao desenvolvimento econômico. Buscar-se-á a demonstração de que toda a base intelectual que suporta a pesquisa dos autores de *Por Que as Nações Fracassam*, ainda que baseada estritamente em pressupostos de Custos de Transação, foi legada ao público por meio de textos muito mais nuançados, menos polêmicos e mais abertos.

Tomando o culturalismo como contraparte num exercício dialético, tal corrente intelectual será apresentada, por meio de um grupo de autores relevantes, ainda que escolhidos a dedo, em seus desenvolvimentos teóricos a respeito de como as diferenças culturais criam diferenças econômicas entre as nações e regiões. Uma bibliografia de pesquisas empíricas recente, que apoia estas hipóteses, será, da mesma forma, apresentada e discutida. Críticas relevantes à posição, alheias aos levantamentos de Acemoglu e Robinson, funcionarão como um contraponto que ilumina a seara culturalista pela via negativa.

Por fim, sabendo-se que Williamson (2000), enquanto novo-institucionalista mais moderado, já delimitava um espaço funcional para a variável cultural enquanto *embeddedness* nas suas leituras econômico-sociais, e que Fukuyama (1995) textualmente cita razões culturais e sociais para a existência dos custos de transação, o modelo de Williamson (1985) de otimização de fronteiras verticais foi escolhido como ponto de partida para uma releitura que busca aproximar as duas escolas aqui apresentadas. Desta releitura, à moda de Hofstede e Ghemawat, será apresentado um modelo heurístico de decisões estratégicas sobre delimitação de fronteiras verticais e, no limite, de estruturação organizacional.

### **3 - Fundamentação Teórica**

Antes sugerir uma intersecção entre as duas escolas analisadas neste artigo, cabe, por meio de uma revisão bibliográfica, apresentar o avanço do *status quaestionis* relativo a cada ramo intelectual.

#### **3.1 – Novo-Institucionalismo**

Numa época em que os antigos modelos matemáticos de equilíbrio já dominavam a academia, várias leituras sugeriram variáveis até então pouco usuais para descrever, de maneira mais realista, o mundo que então era descrito apenas por meio de estoques e fluxos de bens e serviços, como, por exemplo, o empreendedor como coordenador econômico (EMMET, 2010) e a organização empresarial como um quarto fator de produção (KONDO, 1993). Dentre estes intelectuais, Ronald Coase (1937), num artigo seminal, suscitou uma resposta para uma dúvida implícita nos limitados modelos de equilíbrio: Se os mercados competitivos conseguem ser tão eficientes, por qual razão os atores econômicos se organizam institucionalmente para gerir e ofertar produtos?

Sua resposta criaria a base do novo-institucionalismo. Sem desestruturar o argumento neoclássico, um novo constructo teórico foi levantado para explicar o comportamento que, intuitivamente, parece contraditório em termos econômicos. Os agentes de mercado estão organizados institucionalmente em empresas por conta dos Custos de Transação atrelados ao uso do mercado como fonte de bens e serviços.

Provavelmente, o uso mais magistral do aparato conceitual criado por Coase foi feito pelo historiador econômico Douglass North, em cooperação com diversos outros pesquisadores.

North e Thomas (1973), num curto e influente livro, revolucionaram a leitura da história econômica ocidental. Para os autores, todas as movimentações de produção e criação de

instituições econômicas entre 900 e 1700 se deram por conta da relação entre os Custos de Transação e as variações de preços relativos, muito influenciadas pelos choques populacionais – como os promovidos pela peste bubônica e pela descoberta das Américas. A criação do *manorial system*, a instauração de novas técnicas agrícolas, a institucionalização da Liga Hanseática, assim como o surgimento do *rule of law* e seus consequentes direitos de propriedade, especialmente na Inglaterra e na Holanda, se justificam por conta de realidades comparativas suscitadas pelos Custos Transacionais. Com o reposicionamento dos retornos econômicos individuais em patamares ao menos próximo dos retornos econômicos sociais, inovações, sejam elas tecnológicas, comerciais ou organizacionais, são levadas a cabo.

Se esta leitura histórica era ao menos verossímil, enquanto modelo fechado de análise generalizável era vítima de limitações teóricas. A análise econômica necessitava de um complemento político que ultrapassasse os limites da percepção utilitarista das questões públicas. North (1982) apresentou uma complementação, levantando uma Teoria do Estado, aliada a uma Teoria da Ideologia, que ajudaria a explicar o *rationale* das dinâmicas políticas que permitiram as mudanças estruturais da economia ocidental.

Além disso, a amplitude temporal foi expandida. O autor trata de duas grades revoluções econômicas, a 1ª Revolução Econômica – na qual a sociedade organizou os primeiros estados e em que a catação e a caça deram lugar à plantação -, e a 2ª Revolução Econômica – em que as pressões malthusianas acabam, num ambiente pavimentado pelo desenvolvimento científico e industrial, propulsionado pelas instituições. Os atores estatais, pelo modelo desenvolvido, ofertam internamente bens públicos enquanto externamente competem com outros atores estatais por domínio político e econômico em termos geográficos, servindo como maximizadores de ganhos para os seus dirigentes. O desenvolvimento econômico, entretanto, cria desequilíbrios internos entre os diversos *rent seekers*. Então, a ideologia, num tom bastante próximo do apresentado pelas análises marxistas tradicionais, surge como um anteparo que explica as mudanças ou manutenções dos regimes políticos, sendo influenciada fortemente pelas mudanças de preços relativos. A relação entre elites políticas, povo e instituições, seguindo o modelo aqui pincelado – tendo como *inputs* principais os custos de transação e outras variáveis econômicas – explica como foi possível um avanço entre as duas Revoluções Econômicas. Instituições, funcionando como a regra do jogo, explicam as alterações de regimes, a consolidação de modos de produção e até mesmo os *loci* históricos e seus respectivos ambientes contextuais, sempre problemáticos. A existência de análises que invertem a visão tradicionalmente marxista de ideologia, como em Gramsci (2001), tradicional pensador do marxismo ocidental e, mais recentemente, nos pós-modernos Laclau e Mouffe (2015), indica que a visão materialista, adotada pelo novo-institucionalismo, já foi superada nos meios em que ela foi criada, sublinhando uma defasagem estrutural da teoria de North.

O último retoque no modelo, em termos históricos, seria dado por North (1991), quando levantou a importância da *path dependence* para os desenvolvimentos institucionais. Se antes, em termos estritamente economicistas, o autor valorizava a influência de grandes mudanças sociais amparadas por variações econômicas e populacionais, o novo enfoque fortalece a inclinação política que dará a tônica de suas pesquisas futuras. Usando como exemplo a

manutenção de algumas instâncias primitivas de organização comercial, como a propina *zettata* dos mercadores marroquinos, o autor mostra que, sem alguns pressupostos históricos, o desenvolvimento econômico e institucional tende a ser limitado.

Fugindo em parte de sua anterior Teoria da ideologia, North (1992), tendo em mente a interdependência entre mudança institucional e desenvolvimento econômico em ambientes competitivos, sugere a explicação baseada em modelos mentais – que englobam não somente ideologias estereotípicas, mas modelos científicos díspares como base para a tomada de decisão individual, cujos resultados ainda são, grosso modo, materialistas. A evolução institucional impelida por modelos científicos mais relevantes cria, de certa maneira, perdedores, que só permitirão se forem devidamente reembolsados.

O auge da guinada política do novo-institucionalismo se deu no trabalho de North, Wallis e Weingast (2009), em que os conceitos econômicos se tornaram secundários e o interesse dos pesquisadores passa a ser mais definido: como surgem as alterações institucionais em termos estatais?

É erigida uma taxonomia bidimensional. Estados podem ser definidos como *Limited Access Orders*, ou Estados Naturais – economias vulneráveis, onde os governos existem, num núcleo pequeno e centralizado, à revelia do consentimento público -, ou *Open Access Orders* – economias modernas municiadas de instituições públicas fortes, com pesos e contrapesos, onde há uma independência entre o mundo econômico e o mundo político, além de uma imparcialidade weberiana da burocracia pública. Sendo os clássicos exemplos europeus que despontaram economicamente os tipos clássicos de Ordens de Acesso Aberto, vê-se que o núcleo duro da discussão permanece o mesmo.

Os Estados Naturais, frágeis quando inexitem entidades além do Estado, básicos quando instituições e agremiações existem apenas sob o guarda-chuva estatal e, por fim, maduros, quando há uma série de organizações elitistas para além do controle central, conseguem transmigrar em Ordens Abertas se, e somente se, três condições iniciais forem respeitadas. São elas: 1) o *Rule of Law*, ainda que limitado para o interesse das elites; 2) organizações públicas e privadas de caráter perpétuo e; 3) o controle das forças armadas pelos atores políticos. Estas condições, necessárias, não suficientes, somente suscitam a mudança de regime político geral caso exista um interesse das próprias elites.

Se, até aqui, houve uma linha evolutiva ascendente, Acemoglu e Robinson (2012) representam o limite dado pelo desenvolvimento intelectual ora discutido. Num texto de divulgação científica, baseado em inúmeros *papers*, a dupla de autores toma caminhos e um tom completamente distintos dos existentes nos textos anteriormente citados.

A começar, antes de ser uma simples exposição hipotética, trata-se de um texto de embate, uma polêmica que contrapõe o novo-institucionalismo a todas as outras hipóteses existentes. Em segundo lugar, a apresentação não inova. A explicação sobre o desenvolvimento ou subdesenvolvimento das nações se limita a três pares opostos de instituições: instituições econômicas extrativistas ou inclusivas; instituições políticas absolutistas ou pluralistas e, por fim; estados dispersos ou centralizados.

Grosso modo, há um ciclo vicioso nas nações com instituições extrativistas e absolutistas, em que o desenvolvimento é limitado. Há, também, um ciclo positivo nascido de experimentos nacionais em que as elites, passo a passo, abriram espaço para instituições econômicas inclusivas e, *a posteriori*, adotaram práticas políticas pluralistas. Nos dois sentidos, há um estado centralizado, sendo a ausência deste o *worst case scenario*. Há um fator externo, como em toda a literatura apresentada até aqui, que direciona a história como uma mão invisível: as circunstâncias críticas, como grandes mudanças demográficas e desenvolvimentos tecnológicos.

Acemoglu e Robinson (2012), num monismo intelectual, fecham as portas do novo-institucionalismo a hipóteses e variáveis outras que apenas tornariam o modelo mais crível, enquanto popularizam o projeto de pesquisa que gira em torno das instituições. E, como será mostrado aqui, que foram incluídas no próprio *framework* da Nova Economia Institucional por outros autores.

### 3.2 - Culturalismo

O levantamento da hipótese que se debruça sobre a variável cultural antecede o argumento apresentado na seção anterior. Inicialmente Weber (2014) postulou sua teoria a respeito da influência da ética protestante nos assuntos econômicos partindo de uma crítica da leitura materialista do marxismo, uma interpretação histórica em que os dados culturais em si eram considerados *outputs* das realidades econômicas e políticas, fortalecendo a manutenção de regimes, enquanto o progresso econômico se dava pela luta de classes e pelo desenvolvimento tecnológico.

Tendo em mente um mundo em que os aspectos ditos “mágicos” das religiões perdiam espaço, as visões de mundo protestantes, diferentes umas das outras pelos detalhes, eram ancoradas nas práticas quotidianas, infundidas de uma espécie de ascetismo, e acabavam por dar o substrato do que viria a ser o capitalismo industrial. A visão de relativista de Weber foi basilar para as ciências sociais posteriores, mas acabou, segundo alguns críticos, abrindo espaços para o niilismo e para o fechamento das pesquisas para o substrato espiritual da cultura, já que a valoração é um aspecto fundamental da análise social (STRAUSS, 2014, VOEGELIN, 2000).

Peyrefitte (1999), em uma extensa análise etológica, encontrou diferenças culturais profundas como *drivers* do desenvolvimento econômico de nações como a Inglaterra e os Países Baixos, em comparação com o relativo atraso espanhol e francês, por exemplo. Os países católicos foram assombrados pela desconfiança gerada pela mudança de postura teológica durante a contrarreforma, enquanto, no mundo protestante em ascensão, visões de mundo que sustentam a *sociedade de confiança* foram, até certo ponto, absorvidas pelos povos que praticavam as religiões reformadas.

As duas visões antagônicas, imprimem, cada qual, um *ethos* distinto em suas sociedades. O inchaço estatizante da França, por exemplo, antagônico ao deslançamento anglo-saxão, é fruto de uma visão de desconfiança, em que até a criação de novas tecnologias era tutelada por regulamentações. A reaproximação da teologia católica do *mindset* de confiança, ocorrida

desde Leão XIII até São João Paulo II, a seu modo, marcou uma mudança importante para o cenário mundial.

Fukuyama (1995) realizou uma análise parecida, mas com um pendor mais sociológico e com um escopo mais limitado. Segundo o sociólogo, a confiança social ampla, também conhecido como capital social espontâneo, é uma variável imprescindível na comparação entre diferentes caminhos de desenvolvimento organizacional e econômico das nações. A fonte das disparidades de confiança é, em geral, a estruturação familiar.

Sociedades de caráter familísta, como a Itália e a China, têm problemas em desenvolver elos intermediários entre os núcleos familiares e o estado, ou seja, apresentam sociedades civis débeis e empresas de crescimento limitado. Já sociedades menos familísticas modernizam-se mais cedo e enriquecem, tanto em termos financeiros quanto em diversidade de formas organizacionais. Os exemplos do Japão, da Coreia e da Alemanha são apresentados como casos clássicos em que a interferência estatal não criou uma burocracia asfixiante, mas sim propulsionou o desenvolvimento de redes de organizações complexas.

Os EUA são apresentados como exemplo limítrofe. Com as mudanças sociais das últimas décadas antes do lançamento do livro, a sociedade americana, antes com fortes laços comunitários e muitas instituições intermediárias, vinha perdendo a confiança social, e o estado interventor se prostrou como intermediário cada vez mais forte. Com burocracia e a desconfiança generalizada, surge um prospecto de diminuição do poderio econômico e político, além do empobrecimento da população.

As posições de Peyrefitte e Fukuyama recebem um apoio empírico da trilogia de livros devotados à correlação entre cultura e desenvolvimento escrita pelo economista Thomas Sowell.

Analisando uma série de pesquisas qualitativas e quantitativas, Sowell (1994) enxergou na intersecção entre raça e variáveis econômicas uma série de problemas. Em especial, o autor julga que a análise positivista, em que o julgamento de resultados é proibido, criou um ambiente intelectual que proíbe a leitura correta dos fatos. Se a história é usada de maneira instrumental na esfera pública, deixando, por exemplo, de lado o fato de que a escravidão não tem caráter racial, mas econômico e de dominação, levando em conta apenas as mazelas subsequentes numa narrativa de culpabilidade, a ciência acaba por desconsiderar que comportamentos de grupos étnicos têm resultados economicamente relevantes, e até certo ponto, explicam a diferença de renda e de outros indicadores sociais.

Sowell (1996) voltou à carga tendo em mente o papel transmissor de culturas e de comportamento das migrações. O comportamento apolítico e que valorizava a educação dos imigrantes alemães gerou resultados econômicos bastante diversos – tornando-se pioneiros industriais em muitas nações -, por exemplo, do caso da imigração de italianos, mais dependentes do trabalho bruto do que da especialização. Uma mentalidade igualmente inclinada à valorização do estudo se vê no caso dos imigrantes japoneses que, grosso modo, em três gerações tendem a atingir altos níveis da escala social e profissional nos países em que são absorvidos. Tanto chineses quanto judeus abraçaram a posição de “minoría

intermediária”, atingindo posições sociais e intelectuais invejáveis, por exemplo, na sociedade americana. A diáspora indiana, por sua vez, apresentou resultados *sui generis*, dependendo dos desenvolvimentos locais. A diversidade de histórias de grupos de imigrantes seria, portanto, outro fator explicativo para as diferenças de ocupação e de renda entre indivíduos numa dada sociedade.

Por fim, Sowell (1998) se voltou para a influência ambígua das conquistas como meios de transmissão cultural, tanto de caráter destrutor de tradições quanto enquanto repassador de capital humano. Sem o passado romano, o desenvolvimento inicial dos bretões seria impossível, assim como a disseminação do moderno conceito de governo limitado suscitado pela Revolução Gloriosa nunca teria ocorrido. O universo geograficamente disperso das tribos e nações africanas criou, por exemplo, um ambiente que facilitou o caráter predatório da escravidão no continente. Outro ambiente geograficamente inóspito, o Império Russo só se modernizou por conta da influência externa, tendo sido igualmente fonte de oferta de mão-de-obra escrava. No caso das Américas, as culturas indígenas mais avançadas deram guarida e facilidades aos conquistadores, que foram fortemente repelidos pelos grupos menos desenvolvidos. Em suma, as diferenças culturais balizam diferenças econômicas.

Há ainda um fértil terreno econômico-empírico de estudos sobre a questão cultural. Barro e McClerly (2002) concluíram que a religião afeta o crescimento econômico. Guiso, Sapienza e Zingales (2002) encontraram correlação entre a religiosidade e atitudes que favorecem o desenvolvimento econômico. Os mesmos Guiso, Sapienza e Zingales (2004a), em áreas com falhas na aplicação do *rule of law*, encontraram correlação entre os níveis de capital social e a utilização de instrumentos financeiros pelo público consumidor, assim como Guiso Sapienza e Zingales (2004b) concluíram que a maior confiança bilateral entre dois países resulta em mais negócios e em maiores fluxos de investimento. Knack e Zak (2001) encontraram correlação positiva entre o nível de confiança social e o nível de desenvolvimento, internacionalmente analisado.

Se a confiança não serve como *proxy* para aversão ao risco e às perdas, Guiso, Sapienza e Zingales (2005) encontraram evidências de que a ausência de confiança está correlacionada ao não-investimento em ações. Tabellini (2005) enfatizou a importância dos processos históricos no desenvolvimento cultural local e, a partir daí, no desenvolvimento econômico. Guiso, Sapienza e Zingales (2006), por meio de uma conceptualização mais estrita, mostraram a influência da variável cultura nas questões de redistribuição econômica por meio da política.

Guiso, Sapienza e Zingales (2007) consideraram a persistência de baixos níveis de desenvolvimento como um resultado de fatores culturais. Tabellini (2007) viu um antepassado para a moralidade generalizada no passado histórico de regiões não-despóticas. Guiso, Sapienza e Zingales (2008), comparando o norte e o sul italianos, chegaram à conclusão que o nível do autogoverno explica metade do *gap* de capital social entre as duas regiões. Alesina, Algan, Cahuc e Giuliano (2010) relacionaram a presença de legislações trabalhistas restritivas a laços familiares fortes. Algan e Cahuc (2010) concluíram que a ausência de confiança explica a baixa potência do desenvolvimento dos países em desenvolvimento.

Durante (2010) defende, com base em dados do período de 1500 a 2000, que alta variância climática suscitou altos índices de confiança social como um fato de segurança. Algan, Cahuc e Schleifer (2011) encontraram correlação entre práticas progressistas de educação e crenças com tendência positiva à criação de capital social. Por fim, Nannicini, Stella, Tabellini e Troiano (2013), analisando dados italianos, encontraram, em localidades com alto capital social, uma punição eleitoral direcionada aos políticos corruptos, existindo também uma correlação negativa entre comportamentos políticos nefastos e capital social.

Apesar da vasta bibliografia, tanto teórica quanto empírica, que continuou o legado weberiano, ainda que com críticas pontuais, cabe lembrar que a tese culturalista primogênita sofreu, desde o início, duras críticas. Crowell (2006) resumiu bem as objeções de Werner Sombart, que via limitações temporais e religiosas no uso dos tipos ideais na análise do capitalismo, e de Richard Tawney, que via o berço do capitalismo no medievo. Schumpeter (2008) além de endossar as visões acima, via ainda em Weber uma má interpretação de Marx, o que gerou, no fundo, um sistema analítico que não seria antitético ao marxismo, mas absorvível, o que explica a presença de tópicos weberianos no marxismo ocidental, como pode ser lido em Merquior (2017).

Para Strauss (2014), o método weberiano fez com houvesse uma confusão entre o Calvinismo enquanto fenômeno religioso superior e o seu subproduto social deteriorado. Da mesma maneira, Peyrefitte (1999) enxerga na leitura weberiana do calvinismo um viés, já que, segundo o autor francês, a ética de Calvino seria anti-fatalista. Novak (1991) ressalta a visão negativa de Weber sobre o capitalismo, apesar de Novak (2006) posteriormente asseverar que o desenvolvimento de regiões periféricas da economia mundial teria vingado a tese weberiana, ainda que ela fosse míope em relação à ética e à criatividade econômica do catolicismo.

Hayek (1981), Chafuen (2003) e Alves e Moreira (2010) apontam para a influência da escolástica na sedimentação de uma pré-história das teorias liberais e pró-mercado. Para Braudel (1983), a visão idealista de Weber serviria apenas como uma negação às análises marxistas, tomando o capitalismo como um modelo final. Em outro texto, Braudel (1978) via a fonte dos problemas da análise weberiana numa leitura que exagerava a influência do capitalismo como parteiro do mundo moderno. Trevor-Roper (1967) via tanto em Weber quanto em Marx a negação da influência medieval no surgimento do capitalismo.

Tentando testar a hipótese weberiana com dados de 272 cidades alemãs entre 1300 e 1900, Cantoni (2013) não encontrou correlações entre o protestantismo e o desenvolvimento econômico. Becker e Wößmann (2009), com dados da Prússia datados do século XIX, encontraram na variável educação a resposta para o desenvolvimento econômico em áreas protestantes, criticando a falta de ênfase de Weber no quesito educacional dos *metiers* reformados.

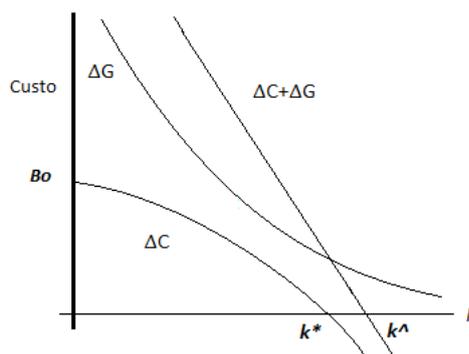
#### **4 - Discussão**

Conhecendo, ainda que por um universo bibliográfico limitado, as grandes narrativas e hipóteses do culturalismo e do novo-institucionalismo acerca das grandes transformações

econômicas, cabe agora voltar o foco para a análise microeconômica, com ênfase num dos grandes nomes da economia institucionalista.

Dentre os diversos modelos e *insights* sobre a tomada de decisão acerca dos limites verticais das firmas, destaca-se o proposto por Williamson (1985). Em seu *framework*, o economista correlaciona, num plano cartesiano, os custos a um índice ideal de especificidade de ativo - contrapondo-se à visão então em voga que levava em conta o aspecto tecnológico como variável mais importante, analisada por um viés de custos de transação.

### Imagem 1 - Agregação de Curvas de Custos de Governança e de Penalidade



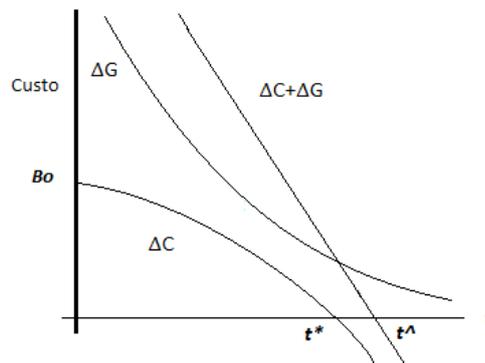
(Fonte: Adaptado de Williamson (1985))

Três componentes gráficos são delineados, conforme disposto na imagem 1: i)  $\Delta C$ , que representa a diferença de custos de governança entre comprar internamente e comprar de um fornecedor, atingindo custo zero no ponto  $k^*$ ; ii)  $\Delta G$ , uma curva de custos de produção internos e os custos de produção incorridos na terceirização da produção, assintótica e; iii) uma reta negativamente inclinada que representa a soma de  $\Delta C$  e  $\Delta G$ , atingindo o ponto de custo zero em  $k^\wedge$ .

A visão institucionalista de Williamson chega, no limite, a três grandes conclusões, partindo de um determinado índice  $K$  ótimo de especificidade para o ativo em questão: 1) a produção interna é mais interessante quando  $K < k^*$ ; 2) a terceirização da produção do ativo é mais interessante quando  $K > k^\wedge$ ; 3) Se  $K$  estiver entre  $k^*$  e  $k^\wedge$ , haverá uma série de possibilidades não ótimas, ainda que realistas, de formatação de produção entre as partes para o ativo.

O modelo, fechado nas duas variáveis, está fundamentado na tradicional guia do individualismo metodológico, que compara atores atômicos e suas decisões. Entretanto, sabendo-se que a interpretação de Fukuyama (1995, pp. 27-28) vê nos Custos de Transação um componente social advindo da confiança – ou seja, maiores índices de confiança geram menores Custos de Transação e vice-versa -, algo implícito em todo o trabalho de Peyrefitte (1999), e com a informação adicional de que o próprio Williamson (2000) inseriu, em sua leitura geral acerca do novo-institucionalismo a variável cultural num nível mais basilar do que o das variáveis institucionais, abre-se uma possibilidade de releitura do modelo descrito acima, indo em uma direção mais abrangente e macro.

## Imagem 2 -Curvas de Custos de Governança e de Penalidades, agregadas, em função de índice de Confiança



(Fonte: Desenvolvido pelo autor)

Por meio da substituição da variável *índice de especificidade do ativo*  $k$  por um *índice de confiança*  $t$ , mantendo-se as mesmas relações apresentadas em relação às três componentes gráficas de custos, conforme a imagem 2, conservam-se os *insights* interpretativos de Williamson, mas com alguns *upsides*. Em primeiro lugar, sabendo-se que a atividade decisória empresarial do dia-a-dia não se baseia em variáveis abstratas como Custos de Transação, muito menos em variáveis abstratas de segunda ordem, dependentes, como a *especificidade do ativo*, mas sim em relações interpessoais e em confiança, a substituição torna o modelo mais crível e próximo da factualidade mundana das empresas. Em segundo lugar, a releitura abre espaço para o desenvolvimento de ferramentas analíticas voltadas à prática da gestão estratégica.

Dois modelos da seara culturalista podem ser apresentados como exemplos típicos de ferramentas como a que pretendo desenvolver a seguir. Hofstede (2011) criou um modelo analítico comparativo, baseado ao redor de seis variáveis culturais, a saber: *Power Distance*, um índice de desigualdades de poder nas relações sociais; *Uncertainty Avoidance*, um termômetro sobre o incômodo de uma sociedade perante incertezas; *Individualism/Collectivism*, acerca da integração de indivíduos aos grupos; *Masculinity/Femininity*, relacionada à divisão psicológica de papéis entre os gêneros; *Long Term/Short Term Orientation*, ligado ao foco temporal dos esforços empreendimentos; e, por fim, *Indugence/ Restraint*, que mede o controle de gratificações ou a disposição a aproveitar os prazeres do mundo. As variáveis são mensuradas ao redor do mundo e estão disponíveis na internet, servindo como um importante input para a tomada de decisões sobre a internacionalização de negócios.

Ghemawat (2001), preocupado com o *boom* da globalização, criou um modelo de quatro distâncias comparativas: a distância cultural, a distância administrativa e política, a distância geográfica e a distância econômica. Quanto maiores as distâncias entre os países, mais complexo e arriscado se torna um processo de investimento de internacionalização total.

Tendo como exemplos salutares as duas ferramentas supracitadas, um modelo heurístico de tomada de decisões de quatro quadrantes, aproximando as visões novo-institucionalista e culturalista, pode ser desenhado, direcionado à tomada de decisões acerca de limites verticais. O modelo é guiado por duas variáveis: i) a complexidade econômica do ambiente a ser analisado, tomada como uma *proxy* que mostra a existência mais forte de ativos específicos, e, ii) o índice de capital social espontâneo do mesmo ambiente.

Alta Complexidade Econômica	IV - Economia Desenvolvida em Degradação/ Economia Desenvolvida Burocratizada	III - Economia Desenvolvida
Baixa Complexidade Econômica	I - Economia Subdesenvolvida	II - Economia em <i>Take Off</i>
	Baixo Capital Social Espontâneo	Alto Capital Social Espontâneo

(Fonte: Desenvolvido pelo Autor)

Combinando-se a baixa complexidade econômica ao baixo capital social espontâneo, tem-se o *locus* clássico das economias subdesenvolvidas. Aqui, imperam negócios de caráter pouco profissionalizados, gerenciados por famílias. O desenvolvimento de parcerias e de desverticalizações é difícil, possuindo, inclusive, o Estado importância histórica enquanto impulsionador da industrialização, característica encontrada também nos investimentos externos sem concorrência um lembrete da presença de monopólios no tipo econômico em questão.

De importância meramente acadêmica, já que praticamente inexistente na atualidade, as economias em posição clássica de *Take Off*, do período do industrialismo, combinavam um ambiente de economia pouco complexa e alto capital social espontâneo, o que permitiu o surgimento de modelos jurídicos importantes para o desenvolvimento capitalista.

O *locus* da Economia Desenvolvida, com altos índices tanto de complexidade quanto de capital social, é onde encontramos a possibilidade para maiores experimentações de desverticalização e, portanto, de experimentações das próprias estruturas organizacionais das firmas.

O último espaço no gráfico, de alta complexidade econômica com baixo nível de capital social espontâneo possui uma interpretação dupla, ao menos em termos históricos. De um lado, trata-se de uma Economia Desenvolvida Burocratizada, evolução direta da Economia Subdesenvolvida. Do outro, há a Economia Desenvolvida em Degradação, que é a Economia Desenvolvida que passou por um processo de dilapidação de seu capital social espontâneo. Na prática, dada a importância do papel regulador e fiscalizador do Estado num ambiente de jursificação excessiva, processos de desverticalização tendem a se tornar menos críveis, assim como experimentações estruturais tendem a ser menos interessantes.

Em termos práticos, este framework pode ser aplicado com uma miríade de *proxies* para as duas variáveis.

Para a variável Complexidade Econômica, no nível macro, comparando-se nações, há o *Economic Complexity Index* (ECI), divulgado pelo MIT, baseado na metodologia de Hidalgo e Rausmann (2009). Em termos intermediários, regionais, a pesquisa de Nepelski e De Prato (2012) permite usar a oferta de bens públicos como um índice da presença de complexidade econômica. Em termos locais e citadinos, sugere-se que cidades grandes e economicamente mais desenvolvidas sejam, *ipso facto*, mais complexas do que contrapartes menores e/ou extremamente dependentes de uma indústria específica.

Já para a variável Capital Social Espontâneo, em termos macro, pesquisas como a *Doing Business* surgem como *proxies* válidas para a comparação internacional. Pensando em termos intermediários, encontramos algumas obras marcantes, como a de Banfield (1958) a respeito das diferenças entre Norte e Sul da Itália. Há trabalhos do gênero, menos internacionalmente louvados, que tratam do tema: ou seja, há um repositório de conhecimento nas análises sociológicas empíricas que pode ajudar o analista, dependendo de sua necessidade. Em termos locais, as pesquisas de, por exemplo, Lederman, Loayza e Menéndez(2002) e Messner, Baumer e Rosenfield(2004), dão guarida ao uso de dados sobre criminalidade como inputs para a variável em questão.

## **5 - Conclusão/Contribuições**

O presente trabalho teve como objetivo aproximar a Nova Economia Institucional da escola culturalista, tanto por meio de uma análise crítica de parte mais importante da bibliografia disponível quanto por meio de uma releitura do modelo de verticalização de Williamson, trocando-se a variável *índice de especificidade do ativo* por uma variável ligada à *confiança social espontânea* - uma escolha baseada na possibilidade, levantada por Fukuyama e outros, de que os Custos de Transação derivariam da desconfiança social. Além do empreendimento teórico, derivou-se um pequeno modelo heurístico de quatro *loci* que pode ser aplicado na análise de processos de verticalização, no cerne da estratégia empresarial, possuindo embasamento qualitativo e quantitativo de uma série de estudos, sendo, também, historicamente informado.

Não obstante, o modelo aqui resumido, que surgiu de uma pesquisa mais ampla, presente numa dissertação de conclusão de curso, sofre de algumas limitações. A mais expressiva delas é a ausência de um desenho de pesquisa estatística para validar o modelo e sua aderência aos dados disponíveis e a própria necessidade de agregar e garimpar dados para tal objetivo. Com a devida validação, poderia ser realizada uma série de experimentos e exemplos práticos de uso do modelo, tendo em mente vários níveis de análise, que iluminariam o funcionamento da ideia proposta, outra característica importante foi apenas esboçada no texto acima.

Além disso, a releitura em questão é apenas um exemplo possível de uma série de aproximações factíveis de modelos novo-institucionalistas e mesmo mais neoclássicos ao cabedal culturalista, e ela foi escolhida por conta de o próprio Williamson, enquanto novo-institucionalista, ter afirmado, num de seus *frameworks* explicativos, que a cultura antecede,

tanto historicamente quanto logicamente, as variáveis institucionais – possibilidade não aventada por Acemoglu e Robinson, nomes mais em voga do ramo teórico em questão. Outras possibilidades, como, por exemplo, a teoria GHM e os estudos de Milgrom e Roberts, que foram resumidas de forma didática em Besanko *et al* (2012), igualmente importantes para a Economia da Estratégia, parecem boas candidatas para estudos futuros que levem em conta a variável confiança.

Em suma, este trabalho buscou afirmar que, ao menos teoricamente, há um espaço fértil para novas pesquisas correlacionando cultura e Economia da Estratégia, sem deixar de lado as referências novo-institucionalistas e o alto padrão conceitual e matemático esperado da análise microeconômica aplicada ao mundo empresarial. Ou seja, há espaço para atuar no mesmo espírito eclético que, por exemplo, Frank Knight, sem reduzir o debate técnico a oposições mutuamente contraditórias.

### Referências Bibliográficas

ACEMOGLU, Daron, ROBINSON, James. **Por que as nações fracassam: as origens do poder, da prosperidade e da pobreza**; tradução Cristina Serra. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

ALESINA, Alberto, ALGAN, Yann, CAHUC, Pierre, GIULIANO, Paola. **Family Values and the Regulation of Labor**. NBER Working Paper No.15747, Fevereiro de 2010.

ALGAN, Yann, CAHUC, Pierre. **Inherited Trust and Growth** in American Economic Review, Vol. 100, No. 5, Dezembro de 2010.

ALGAN, Yann, CAHUC, Pierre, SHLEIFER, Andrei. **Teaching Practices and Social Capital**. NBER Working Paper No. 17527, Outubro de 2011.

ALVES, André Azevedo, MOREIRA, José Manuel. **The Salamanca School**. Nova Iorque: Continuum, 2010.

BANFIELD, Edward. **The Moral basis of a Backward Society**. Illinois: Free Press, 1958.

BARRO, Robert, MCCLEARY, Cathy. **Religion and Political Economy in an International Panel**. NBER Working Paper No. 8931. Maio de 2002.

BECKER, Sacha O., WÖßMANN, Ludger. **Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History** in The Quarterly Journal of Economics, Volume 124, Issue 2, Maio de 2009

BESANKO, David, DRANOVE, David, SHANLAY, Mark, SCHAEFER, Scott. **A Economia da Estratégia**, 5a Edição. Porto Alegre: Editora Bookman, 2012.

BRAUDEL, Fernand. **Civilization and Capitalism, 15th – 18th Century, Volume II: The Wheels of Commerce**. Londres: Book Club Associates, 1983

\_\_\_\_\_. **Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism**. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1978.

CANTONI, Davide. **The Economic Effects of the Protestant Reformation: Testing the Weber Hypothesis in the German Lands**. Munich Discussion Papers No. 2013-4, Março de 2013

COASE, Ronald. **The Nature of the Firm** *in* *Economica*, Novembro de 1937.

CHAFUEN, Alejandro. **Faith and Liberty: The Economic Thought of the Late Scholastics**. Estados Unidos: Lexington books, 2003.

CROWELL, Ethan. **Weber's "Protestant ethic" and His Critics**. Tese de Mestrado. The University of Texas at Arlington, Maio de 2006.

DURANTE, Ruben. **Risk, Cooperation and the Economic origins of social Trust: an empirical Investigation**. Hal-0097294, Novembro de 2010.

EMMET, Ross B. **Frank H. Knight on the 'Entrepreneur Function' in Modern Enterprise**, Dezembro de 2010. Disponível em: <<https://ssrn.com/abstract=1698107>>. Acesso em: 31 de outubro de 2019.

FUKUYAMA, Francis. **Trust: The social virtues and the creation of prosperity**. Londres: Hamish Hamilton, 1995.

GUISSO, Luigi, SAPIENZA, Paola, ZINGALES, Luigi. **People's Opium? Religion and Economic Attitudes**. NBER Working Paper No. 9237, Outubro de 2002.

\_\_\_\_\_. **The Role of Social Capital in Financial Development** *in* *The American Economic Review*, Junho de 2004a.

\_\_\_\_\_. **Cultural Biases in Economic Exchange**, NBER Working Paper No. 11005, Dezembro de 2004b.

\_\_\_\_\_. **Trusting The Stock Market**. NBER Working Paper No. 11648, Setembro de 2005.

\_\_\_\_\_. **Does culture affect economic outcomes?** NBER Working Paper No. 11999, Janeiro de 2006.

\_\_\_\_\_. **Social Capital as Good Culture**. NBER Workig Paper No. 13712, Dezembro de 2007.

\_\_\_\_\_. **Long Term Persistence**. NBER Working Paper No. 14278, Agosto de 2008.

GHEMAWAT, Panjak. **Distance Still Matters: The Hard Reality of Global Expansion** *in* *Harvard Business Review*, Setembro de 2001.

GRAMSCI, Antonio. **Cadernos do Cárcere**, vol.2. Tradução de Carlos Nelson Coutinho – Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

HIDALGO, César A., HAUSMANN, Ricardo. **The building blocks of economic complexity** in *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, Vol. 106, no. 26, Junho de 2009.

HOFSTEDE, Geert. **Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context** in *Online Readings in Psychology and Culture*, 2 (1), 2011.

HAYEK, Friedrich von. **Law, Legislation and Liberty, Vol. 3: The Political order of The Free People**. Chicago: The University of Chicago Press, 1981

KNACK, Stephen, ZAC, Paul J. **Trust and Growth** in *The Economic Journal*, 111, Oxford: Abril de 2001.

KONDO, Massashi. **Alfred Marshall: Labour and Organization: Two factors of production**. Tese de Mestrado, Durham University, 1993.

LACLAU, Ernesto, MOUFFE, Chantal. **Hegemonia e estratégia socialista: por uma política democrática radical**. Tradução de Joanildo A. Burity, Josias de Paula Jr. E Aécio Amaral – São Paulo: Intermeio; Brasília: CNPq, 2015.

LEDERMAN, Daniel, LOAYZA, Norman, MENÉNDEZ, Ana María. **Violent Crime: Does Social Capital Matter?** in *Economic Development and Cultural Change*, vol. 50, No.3, Abril de 2002.

MERQUIOR, José Guilherme. **Arte e Sociedade em Marcuse, Adorno e Benjamin – Ensaio Crítico sobre a Escola Neo-Hegelianista de Frankfurt**. São Paulo: É Realizações, 2017.

MESSNER, Steven F., BAUMER, Eric P., ROSENFELD, Richard. **Dimensions of Social Capital and Rates of Criminal Homicide** in *American Sociological Review*, Vol. 69, no. 6, Dezembro de 2004

NANNICINI, Tommaso, STELLA, Andrea, TABELLINI, Guido, TROIANO, Ugo. **Social Capital and Political Accountability** in *American Economic Journal: Economic Policy*, Volume 5, No. 2, Maio de 2013.

NEPELSKI, Daniel, DE PRATO, Giuditta. **Technological Complexity and Economic Development**. MPRA Paper No. 87738, 2015.

NORTH, Douglass C., THOMAS, Robert P. **The Rise of the Western World: A New Economic History**, Nova Iorque: Cambridge University Press, 1973.

NORTH, Douglass C. **Structure and Change in Economic History**. Nova Iorque: W. W. North & Co, 1982.

\_\_\_\_\_. **Institutions**, in *Journal of Economic Perspectives* – Volume 5, Número 1, 1991.

\_\_\_\_\_. **Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance**. São Francisco: ICS Press, 1992.

NORTH, Douglass C., WALLIS, John J., WEINGAST, Barry R. **Violence and Social Orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history**. Princeton, Nova Jérsei: Princeton University Press, 2009.

NOVAK, Michael. **The Spirit of Democratic Capitalism**. Maryland: Madison Books, 1991.

\_\_\_\_\_. **Max Weber goes global** in *First Things*, Abril de 2005

PEYREFITTE, Alain. **A Sociedade de Confiança: Ensaio sobre as origens e a natureza do desenvolvimento**. Tradução de Cylene Bittencourt. Rio de Janeiro: Topbooks, 1999.

STRAUSS, Leo. **Direito Natural e História**. São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2014.

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalism, Socialism and Democracy**, 3rd Edition. Nova Iorque: HarperPerennial, 2008.

SOWELL, Thomas. **Race and Culture: A World View**. Nova Iorque: Basic Books, 1994.

\_\_\_\_\_. **Migrations and Culture: A World View**. Nova Iorque: Basic Books, 1996.

\_\_\_\_\_. **Conquest and Cultures: An International History**. Nova Iorque: Basic Books, 1998.

TABELLINI, Guido. **Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe**. CESifo Working Paper No. 1492, Julho de 2005.

\_\_\_\_\_. **Institutions and Culture**. IGIER Working Paper No. 330, Novembro de 2007.

VOEGELIN, Eric. **The New Science of Politics** in *The Collected Works of Eric Voegelin*, Volume 5: *Modernity without Restraint*. Com edição e introdução de Manfred Hennigsen. Columbia: University of Missouri Press, 2000

WEBER, Max. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. Tradução de Mário Moraes. São Paulo: Martin Claret, 2014

WILLIAMSON, Oliver E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. Londres: The Free Press, 1985.

\_\_\_\_\_. **The New Institutional Economics: Take Stock, Look Ahead** in *Journal of Economic Literature*, 38 (3), p. 595-613. Fevereiro de 2000.