

Revista de
Sociologia
e Política

Revista de Sociologia e Política
ISSN: 0104-4478
EditoriaRSP@ufpr.br
Universidade Federal do Paraná
Brasil

Furlanetto, Egidio Luiz
INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL SOCIAL
Revista de Sociologia e Política, vol. 16, núm. Supl., agosto, 2008, pp. 55-67
Universidade Federal do Paraná
Curitiba, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=23811703005>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica
Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL SOCIAL

Egídio Luiz Furlanetto

RESUMO

Este ensaio teórico tem como tema central as instituições e a sua importância para o desenvolvimento econômico de localidades e nações. Inicialmente, a partir da revisão da teoria que relaciona organizações e instituições – a teoria institucionalista –, analisam-se algumas de suas contribuições e discutem-se algumas das principais críticas feitas a ela, em especial à sua orientação econômica. Na sequência, com o objetivo de encaminhar possíveis respostas a algumas das principais e mais contundentes críticas (feitas, principalmente, pelos cientistas sociais), aponta-se para o que pode ser entendido como um caminho alternativo para a construção de instituições eficientes, aqui abrigado sob a amplitude dos estudos sobre capital social e suas influências nas relações entre os diversos agentes que se envolvem em uma determinada transação. Em suas conclusões, o artigo reforça a importância das instituições para o desenvolvimento de regiões, bem como destaca a possibilidade de utilizar-se o capital social para a construção de instituições eficientes; ao fazer uma análise comparativa entre as duas perspectivas, conclui ser mais inteligente apropriar-se do que elas têm de melhor, sendo mais indicado utilizá-las, sempre que for possível, como complementares. Essas conclusões reforçam, assim, a tese da importância das instituições e de todas as relações sociais envolvidas na sua criação e na sua consolidação.

PALAVRAS-CHAVE: instituições; organizações; custos de transação; capital social; teoria institucionalista.

I. INTRODUÇÃO

Uma considerável parcela dos estudiosos da evolução histórica das civilizações concorda acerca da importância das instituições para o desempenho econômico de regiões e, até mesmo, das nações. Entre os autores que já trataram da questão, dois deles têm suas principais obras relacionadas especificamente com a questão, a saber: *As instituições econômicas do capitalismo*, de Oliver Williamson, lançada em 1989, e *Instituições, mudança institucional e desempenho econômico*, de Douglass North, lançada em 1990. De acordo com as perspectivas adotadas por esses dois estudiosos do assunto, não seria exagero afirmar-se que o desenvolvimento de uma determinada região está diretamente ligado à eficiência de suas instituições ou, como diz o próprio North, às “regras do jogo”.

Para Williamson (1989, p. 387), na análise econômica, cada vez aceita-se em maior medida a idéia de que um equilíbrio mais adequado pode ser encontrado quando dá-se lugar de destaque às instituições. De acordo com North (1993, p. 13), como as instituições estruturam incentivos aos intercâmbios humanos – quer sejam eles políticos, sociais ou econômicos – avaliar suas altera-

ções ou desenvolvimentos é a chave para entender a evolução dos povos.¹ Integrar, portanto, a análise das instituições a uma teoria econômica e a uma história igualmente econômica seria, segundo o autor, um passo essencial no esforço para melhorar essa teoria e essa história.

Por outro lado, é preciso perguntar-se que tipo de instituições estão sendo criadas se, em pleno século XXI, o mundo continua a assistir a ampliação das diferenças entre ricos e pobres, entre países e, até mesmo, no interior destes? Ou ainda, que não obstante todos os aumentos na riqueza global, nas conexões mundiais provocadas pelo paradigma da tecnologia da informação e da comunicação e pela capacidade tecnológica, a distribuição desses ganhos continue sendo extremamente desigual, acentuando, ainda mais, essas diferenças.

Foi a partir dessa percepção que, em trabalhos desenvolvidos sob a tutela do Programa das Na-

¹ O próprio Banco Mundial, bem como o Fundo Monetário Internacional, que anteriormente viam as instituições como meros detalhes, passaram a destacar o papel das mesmas no desempenho econômico (cf. CHANG, 2006).

ções Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), ou conduzidos pelo próprio Banco Mundial (cf. KRISHNA & SHRADES, 1999), as causas da pobreza dos povos e das desigualdades passaram a fazer parte da pauta de estudos, com a questão das instituições tornando-se um dos principais focos de análise. Com isso, passou-se a reivindicar a adoção de um paradigma de desenvolvimento mais centrado no ser humano e com a equidade como princípio; como objetivo, a ampliação das oportunidades e capacidades, tarefa em que o Estado democrático é estratégico, já que pode garantir o equilíbrio entre as forças do mercado e os direitos dos cidadãos.

Esse novo paradigma exige que se processe, especialmente nos países do terceiro mundo, uma profunda revisão nas relações entre o Estado, a sociedade e o setor privado; ou seja, utilizando-se da metáfora do jogo de North (1993), as “regras do jogo” precisam ser revistas e, em muitos casos, reescritas. Faz-se necessário, assim, buscar a construção de novas formas de articulação entre essas diferentes esferas, pois as estruturas concentradoras de riqueza, renda e poder refletem-se nas estruturas institucionais. Para isso, é importante que seja ressaltado que nem sempre instituições que foram preponderantes no passado o serão no futuro e que o mais importante não deve ser a forma da instituição, mas sim a sua função (ARON, 2000), pois instituições aparentemente iguais podem produzir resultados diferentes, principalmente quando as comparações são entre países distintos (CHANG, 2006).

Desta forma, parte-se do pressuposto básico de que as instituições podem, sim, ser responsáveis por parcela significativa do desenvolvimento de uma determinada região, mas também pelo agravamento das desigualdades, principalmente quando são construídas de forma a privilegiar determinadas classes sociais. E mais: tendo em vista que as instituições são construções da sociedade, deve-se buscar que elas sejam elaboradas democraticamente e que consigam representar os interesses da maioria; isto é, o problema não parece estar nas instituições, mas sim na forma e na intenção pela qual são construídas, pois, como artefatos sociais, elas são moldadas sob a influência de quem tem o poder de negociação.

Assim sendo, torna-se fundamental construir-se instituições eficientes e, acima de tudo, democráticas. Como instituições eficientes enten-

de-se aquelas que favorecem o desenvolvimento econômico e social de uma determinada região, proporcionando condições para tal. É importante destacar que essa eficiência será sempre vista dentro de uma perspectiva histórica e por meio de uma análise comparativa. Por sua vez, instituições democráticas são aquelas construídas com a participação da sociedade, aquelas que oferecem oportunidades iguais a todos, em que as diferenças existentes são decorrentes de interesses, dedicações, visões empreendedoras e aproveitamentos diferenciados, mas nunca em função de benefícios advindos de regras que beneficiem somente determinadas classes sociais.

Com isso, e sob o ponto de vista da dimensão institucional do desenvolvimento, três pontos precisam ser valorizados: o território local, com seus governos locais agindo como articuladores e aglutinadores das políticas de desenvolvimento; a participação da sociedade; e as parcerias público-privadas. Ou seja, o lócus de implementação deve ser o território local, pois é onde as pessoas vivem e podem lutar por uma maior transparência e pelo controle social das políticas públicas.

É dentro desse contexto que surge a possibilidade de aproveitar-se o conceito de capital social, visto aqui como um conjunto de características específicas da organização social, tais como laços de confiança, normas, sistemas, redes de interação e cadeias de relações sociais, as quais, segundo Putnam (1993, p. 177-179), influenciam a eficiência das instituições. O objetivo do presente artigo, portanto, consiste em propor que, ao definir as “regras do jogo”, a sociedade lance mão de uma via alternativa, a qual privilegia a participação democrática, em que o capital social atue como uma “cola” entre os atores envolvidos nas mais diferentes relações sociais que ocorrem no seu interior.

O presente artigo está constituído de cinco partes: inicialmente, são apresentados conceitos e definições acerca das instituições e da teoria institucionalista; na sequência, são comentadas as principais críticas feitas a esta, dando ênfase às críticas feitas à orientação econômica dessa teoria; em seguida, o capital social é apresentado como um possível caminho alternativo para o fortalecimento das instituições; posteriormente, discute-se um possível entendimento entre as duas abordagens; finalmente, são apresentadas as conclusões.

II. INSTITUIÇÕES

A preocupação em entender a interação entre instituições e organizações não é nova no campo das teorias organizacionais, tendo suas origens no final do século XIX. Entre os teóricos pioneiros da perspectiva institucional, podem ser mencionados os economistas Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchel; assim como os sociólogos Émile Durkheim e Max Weber. Entretanto, é especialmente a partir da segunda metade do Século XX que essa perspectiva ganha força a ponto de ocorrer uma distinção, desde então, entre o “velho” e o “novo” institucionalismo.

Por ter criado as bases de um modelo institucional, Philip Selznick é considerado o precursor dessa abordagem. Em seu artigo *Institutionalism “Old” and “New”*, o autor faz menção à distinção entre o velho e o novo, declarando que seu livro *Leadership in Administration*, lançado em 1957, é geralmente citado como o criador do “velho” institucionalismo na teoria organizacional (SELZNICK, 1996).

Segundo o autor, foi nesse livro que postulou a distinção entre organização e instituição, procurando descrever como as organizações são institucionalizadas. Nessa obra, as organizações são interpretadas como uma “expressão estrutural da ação racional”, a qual, com o passar do tempo, ao sofrer as pressões do ambiente social, transforma-se em sistemas orgânicos. Esse processo, designado “institucionalização”, pode ser sintetizado como a substituição dos fatores técnicos pelos valores, na determinação das tarefas organizacionais.

Para Selznick (1996), o institucionalismo define a conduta das organizações de duas maneiras: como normativa ou histórica. Ao institucionalizarem-se, as organizações procuram seguir tendências, assumem formas distintas – processos, estratégias, perspectivas – e almejam competências, as quais emergem de padrões de interação organizacional e adaptações, sendo que tais padrões devem ser entendidos como respostas aos ambientes internos e externos. Para o autor, a institucionalização é uma idéia neutra que pode ser definida como o aparecimento de uma ordem estável, integrando padrões socialmente instáveis, livremente organizados ou minuciosamente definidos pelas atividades técnicas. Ao tratar do “novo” institucionalismo, o autor declara

que este tem gerado novas teses e trocas interessantes de foco. Porém, para ele, as continuidades subjacentes são fortes, já que ambos, o velho e o novo, refletem profundamente a interiorização da sensibilidade sociológica. Devido, portanto, à importância assumida pela perspectiva institucional para o entendimento das organizações e sua relação com as instituições, faz-se necessário tratá-la, a seguir, com mais profundidade.

A partir da visão da perspectiva institucional, as organizações assumem determinada forma por uma questão de legitimidade (MEYER, 1977; ZUCKER, 1977; MEYER & ROWAN, 1992); ou seja, acabam moldando-se a uma determinada forma ou estrutura por entenderem ser esta a mais legítima sob o ponto de vista do mundo no qual elas, as organizações, encontram-se inseridas. A institucionalização de uma determinada forma organizacional reflete um padrão de agir assumido com o passar do tempo, o qual acaba sendo legitimado dentro da própria organização, bem como pelo ambiente externo. Se assim não fosse, as forças contra essa determinada forma, ou estrutura – ou seja, os atores internos e externos à organização –, acabariam eliminando-a.

Segundo esta ótica, quando uma ação ou uma forma, ou mesmo estrutura se torna dominante, ela institucionalizou-se. Em outras palavras, o processo de institucionalização quer dizer legitimar-se, tornar-se o paradigma dominante, e isto tanto é válido para uma forma organizacional, como para quaisquer outros valores. Por exemplo, em determinados momentos da história alguns hábitos e costumes sociais, hoje aceitos e considerados como “normais”, não eram aceitos, ou melhor, eram considerados ilícitos, não legitimados, ou não institucionalizados.

É possível concluir-se que as práticas organizacionais consideradas legítimas, isto é, legitimadas, derivam de valores culturais, tradição, histórico das organizações e do próprio folclore. As ações são feitas de um determinado modo porque foi este que se tornou o mais aceitável dos fazeres (ZUCKER, 1977). Em outras palavras: foi a maneira como institucionalizou-se. Isso é válido tanto para as organizações existentes quanto para as nascentes (e principalmente para estas últimas), pois elas adotam práticas comuns e vencedoras no momento de sua fundação, práticas que, com o passar do tempo, tornam-se o modo padrão de agir.

A analogia também é válida para avaliar-se a evolução das mais diferentes comunidades, raças e, até mesmo, nações. A própria vontade de obter sucesso faz com que as pessoas, mesmo quando ainda em idade precoce, sonhem em ser parecidas com líderes, artistas e desportistas de sucesso. Ao procurar imitá-las, estão querendo ser legitimadas por seus pares, uma vez que seus “modelos” o são. Da mesma maneira ocorre com a moda, os procedimentos, os hábitos, os costumes e, portanto, com as organizações, pois algo que é legitimado pela sociedade é algo a ser almejado, buscado e, acima de tudo, que se apresenta, aparentemente, com riscos menores.

No campo das ciências sociais aplicadas, a perspectiva institucional desenvolveu-se em três orientações: uma política, outra sociológica e, uma terceira, econômica, as quais serão tratadas a seguir.

II.1. Orientação política

Dentro do institucionalismo desenvolvido na ciência política, predominam duas correntes: uma, sob a liderança de March e Olsen (1993), defende a autonomia das instituições políticas frente aos fenômenos sociais; já a outra considera as organizações artefatos racionalmente construídos pelos indivíduos para alcançar seus interesses pessoais.

Para essas correntes, a modernidade é responsável pela transformação das instituições sociais, políticas e econômicas, que surgiram, cresceram e tornaram-se poderosas, complexas e eficazes. Por sua vez, dentro dessa perspectiva existe ainda a constatação clara da importância da dimensão cultural, através da valorização do campo simbólico na política e da idéia de certa autonomia das instituições políticas.

II.2. Orientação sociológica

Dentro dessa corrente, e ainda no registro do velho institucionalismo, despontam as influências de Durkheim, ao destacar o papel exercido pelos sistemas simbólicos, de conhecimento, de crença e a autoridade moral, identificadas por ele como instituições sociais, as quais são frutos da interação dos homens. Já o novo institucionalismo de orientação sociológica surgiu com os trabalhos de Meyer (1977), Zucker (1977) e Meyer e Rowan (1992), ao destacarem o papel das normas culturais, dos elementos que compõem o contexto e das organizações do Estado para o processo de institucionalização.

Essa orientação enfatiza que as estruturas organizacionais e os processos tendem a tornar-se isomórficos, com as normas, regras e padrões sendo aceitos e incorporados por outras organizações. Isso ocorre pela leitura que as organizações fazem do ambiente, ou seja, das outras organizações, pois, ao identificarem empresas de sucesso, acabam imitando-as no sentido de, em última análise, legitimarem-se perante o ambiente (DIMAGGIO & POWEL, 1983); em outras palavras: o ambiente acaba legitimando certas formas de organização.

II.3. Orientação econômica

Sob a orientação econômica, predominam o estudo e a análise de aspectos desprezados pela corrente econômica dominante, ou seja, as *instituições econômicas*, tais como as empresas, os mercados e as relações contratuais. É dentro dessa orientação que surgem as importantes contribuições de Williamson (1989) acerca da teoria dos custos de transação.

Para um dos principais estudiosos dessa corrente, Douglass North, é inegável que as instituições afetam o desempenho da economia e que, na linguagem dos economistas, definem e limitam o conjunto de escolhas dos indivíduos, possibilitando a redução da incerteza pelo fato de que proporcionam uma estrutura à vida diária deles e das organizações. Assim, as instituições afetam o desempenho da economia devido ao seu efeito sobre os custos de intercâmbio da produção e, juntamente à tecnologia empregada, sobre os custos de transação e transformação (NORTH, 1993, p. 16). Em outras palavras: as instituições são responsáveis pelo aumento ou pela redução da incerteza e isso é fundamental para qualquer empresa que queira estabelecer-se ou continuar atuando em um determinado local.

Ao tratar especificamente das estratégias das empresas em função da análise que fazem das instituições, o autor destaca o seguinte: “As firmas se estabelecem para aproveitar oportunidades vantajosas, que serão definidas pelo conjunto de limitações existentes. Porém, se os direitos de propriedade são inseguros, se as leis são cumpridas pela metade, se existem barreiras de entrada e restrições monopolistas, as empresas que maximizam as utilidades tenderão a atuar no curto prazo, com aplicação de pouco capital fixo e, em pequena escala. Os negócios mais produtivos talvez sejam o comércio, as atividades de distribuição, ou o mer-

cado negro. Grandes empresas de capital fixo existirão unicamente sob a proteção do governo, graças aos subsídios, as tarifas de proteção e os subornos à política, mescla que dificilmente dará como resultado uma eficiência produtiva” (NORTH, 1993, p. 93).

Desta forma, o marco institucional desempenha importante função no rendimento econômico, razão do crescimento dos países desenvolvidos. Para o autor, as instituições eficientes são criadas mediante uma política de incentivos internos para estabelecer e fazer cumprir direitos de propriedade eficientes. Por outro lado, North admite que as instituições não são criadas para serem eficientes socialmente, mas, sim, para servir aos interesses de quem tem o poder de negociação para idealizar novas normas: “Se a economia realiza utilidades provenientes do comércio, criando para ele instituições relativamente eficientes, se deve ao fato de que em certas circunstâncias os objetivos privados de quem tem o poder negociador para alterar as instituições produzem soluções institucionais que resultam ser o que evoluem para chegar a ser socialmente eficientes. Os modelos subjetivos dos atores, a efetividade das instituições, no sentido de reduzir os custos de transação, e o grau em que as instituições são maleáveis e respondem às mudanças e a preços relativos, determinam essas circunstâncias” (*idem*, p. 29-30). É, portanto, para maximizar as trocas entre os indivíduos que as instituições são criadas, tanto as formais como, principalmente, as informais.

Em uma de suas mais recentes passagens pelo Brasil, a fim de proferir palestra na abertura do 19º Fórum da Liberdade, promovido na cidade de Porto Alegre, no mês de abril de 2006, ao abordar o tema “Os líderes e o Estado de que precisamos”, North foi enfático e declarou não existir um modelo capaz de dar todas as respostas às nações, pois cada uma delas teria uma história diferente. Segundo ele, cada país tem de estudar as suas próprias instituições a fim de descobrir como torná-las mais eficientes, lembrando que aquilo que funcionou no passado não necessariamente funcionará no futuro. Num mundo que evolui a passos rápidos e está cada vez mais complexo, continua, é preciso um Estado que permita às pessoas criarem constantemente soluções novas, sendo um dos grandes desafios – para os países que não possuem uma “sociedade de acesso aberto”

– a superação do “estado natural”, aquele em que os grupos políticos protegem os econômicos, e vice-versa; o cerne do problema seria, portanto, a política, e não a economia (DOUGLASS NORTH ABRE O FÓRUM, 2006).

Inúmeros acontecimentos recentes, ocorridos em diferentes países, reforçam as preocupações com as instituições e a importância das mesmas, a exemplo dos problemas enfrentados por empresas estrangeiras instaladas na Bolívia, como ocorreu com a Petrobrás e a manutenção de seus contratos de exploração ou os problemas ocorridos na Venezuela com uma empresa jornalística. Ou seja: trata-se da política influenciando a economia, conforme destaca North.

Entretanto, como acontece com toda e qualquer nova perspectiva que se apresente com o objetivo de facilitar o entendimento e a produção de soluções para os problemas do mundo, muitas foram as críticas à perspectiva institucional. A seção a seguir procura destacar as principais, dando maior ênfase à orientação econômica.

III. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DAS CRÍTICAS À PERSPECTIVA INSTITUCIONAL

A maior parcela das críticas sofridas pela teoria institucional está direcionada contra a orientação econômica do novo institucionalismo. Algumas dessas críticas são feitas pelos seguintes autores: Perrow (1986), por entender que o institucionalismo traz embutido uma ideologia que mais serve para distorcer os problemas do que para esclarecê-los; Simon (1991), por considerá-lo divorciado da realidade; Dore (1983), por entender que o mesmo apresenta lacunas decorrentes de preconceitos etnocêntricos; Granovetter (1985), por entender que o institucionalismo ignora o contexto em que fundamentam-se as ações humanas e, desta forma, apresenta uma visão indissociada da motivação humana e supersocializada do controle institucional.

A primeira crítica a merecer destaque – e uma das mais fortes direcionada especificamente à orientação econômica – é a que chama a atenção para as acentuadas implicações normativas da teoria dos custos de transação (cf. PFEFFER, 1994). Segundo Ghoshal e Moram (1996), as prescrições emanadas dessa teoria não estão apenas, provavelmente, erradas, mas também são perigosas para os administradores das corporações por conta de seus pressupostos e da lógica na qual está fun-

damentada. Para esses autores, as organizações não são meras substitutas para estruturar transações eficientes quando os mercados falham. Segundo eles, as organizações possuem vantagens únicas para governar certos tipos de atividades econômicas por meio de uma lógica que é muito diferente das do mercado; ou seja, a teoria dos custos de transação é ruim para a prática, porque não reconhece essa diferença e acaba influenciando negativamente tanto aos administradores das organizações como ao próprio ensino das teorias organizacionais.

Em seu último trabalho acerca da questão, Ghoshal retoma seu ataque à teoria dos custos de transação e a classifica como uma má teoria da administração que está destruindo as boas práticas administrativas (GHOSHAL, 2005). Porém, parece claro que Williamson tinha noção disso, ao ponto de no próprio prefácio daquela que é considerada sua principal obra, *As instituições econômicas do capitalismo*, o autor fazer as seguintes ressalvas: “os argumentos do custo de transação frequentemente se empregam melhor conjuntamente com outros métodos de exame dos mesmos fenômenos, ao contrário de excluí-los” (WILLIAMSON, 1989, p. 9). As precauções de Williamson eram perfeitamente compreensíveis, uma vez que, como o próprio autor fez questão de destacar, quando da publicação de sua obra, que a teoria dos custos de transação encontrava-se ainda no início de seu desenvolvimento, muito embora os trabalhos pioneiros de Coase datassem de 1937.

No intuito de reforçar tais preocupações, Williamson iria mais longe ao destacar suas inquietações acerca das análises feitas a partir de enfoques limitadores. Segundo o autor, “os excessos são evidentes, assim peço aos leitores – crédulos ou não – que estejam alertas para fazer correções e estabelecer as perspectivas” (*idem*, p. 10). Por outro lado, ao mesmo tempo em que procura ressaltar que a diminuição dos custos de transação não deve ser o único propósito a ser buscado, faz questão de dizer que, até então, sua importância tinha sido descuidada e minimizada, o que justificaria, segundo ele, os esforços para modificar tal situação, isto é, para tornar o estudo dos custos de transação algo mais concreto e possível de medição – o que o autor tenta (e, segundo muitos, consegue) ao introduzir a variável “especificidade dos ativos”. Percebe-se, contu-

do, que é exatamente em relação às ressalvas de Williamson que residem as principais críticas à sua obra, pois seus principais fazem questão de destacar que o mau uso da teoria dos custos de transação tem levado a entendimentos limitados de como as organizações são constituídas, evoluem e moldam-se ao ambiente.

Analisando com mais profundidade as críticas de Ghoshal (2005) é possível chegar-se a duas constatações: primeiramente, que o autor exagera ao tratar a teoria dos custos de transação como uma “má teoria”, a qual possuiria uma visão equivocada das organizações quando estas assumem o papel do mercado. Ora, o próprio Williamson ressalva que a teoria não pode ser vista como “um remédio para todos os males”. Para ele, ela tem que ser vista como mais uma e não a única perspectiva para se olhar o funcionamento da economia. Em segundo lugar, o que torna, ou não, a teoria dos custos de transação uma “má teoria” é algo que depende principalmente do seu uso. Assim como no caso dos automóveis, ou mesmo de qualquer tipo de armamento, por exemplo, o perigo está no uso inadequado dos mesmos; ou seja, é o uso inadequado da teoria que pode torná-la limitada ou até mesmo prejudicial ao entendimento das organizações. É bom lembrar, ainda, que o mundo encontra-se sempre em constantes mudanças, e como a economia ocupa-se de entender esse mundo, uma teoria econômica que num determinado momento consegue explicar e iluminar corretamente os caminhos poderá não fazê-lo de forma correta em outro momento. Concluindo: não existe nenhuma teoria econômica que nos dê tudo o que queremos e a todo o momento, perspectiva que parece ser a do próprio Williamson.

A segunda crítica à teoria institucionalista é a que a acusa de supervalorizar as instituições; isto é, ao defenderem que o marco institucional desempenha importante função no rendimento econômico – sendo até considerado como a principal razão do crescimento dos países desenvolvidos – os institucionalistas são fortemente criticados. A leitura, contudo, pode ser feita de outra maneira, pois, quando North e o próprio Williamson destacam a importância das instituições, fica claro que o que os autores fizeram foi somente uma “leitura histórica” dos fatos, tendo em vista que toda e qualquer transação, ou relação, está permeada pela influência das instituições. Em outras palavras, no dia-a-dia de qualquer indivíduo, suas atividades

são dirigidas por regras, a maior parte delas informais – regras “de boa conduta”, “de boa vizinhança”, “de camaradagem”, “de cooperação entre seres iguais”, “de ética”, “de civismo”, as quais, na linguagem de Williamson (1989, p. 72), “acabam governando as ações destes indivíduos”. Em uma análise mais ampla, governam as relações entre as diversas organizações.

É importante mencionar que, desde o início do século XX, a teoria institucional tem referido-se sempre a padrões de comportamento coletivo. Na linguagem dos institucionalistas, o sujeito não é o indivíduo, mas o grupo e a instituição, e cada instituição possui seu estilo e suas próprias normas, sempre de acordo com critérios internos do grupo. Portanto, muito embora os indivíduos possam ser regidos por princípios que obedecem a critérios utilitários racionais, será a cultura do grupo em que ele está inserido – ou melhor, a instituição, de acordo com seus hábitos próprios – que dirá o que é útil e racional em uma ordem prática. Trata-se do que Smith (2003, p. 469) denomina “racionalidade ecológica”, em que o sujeito é influenciado e age orientado pelos hábitos e normas – a cultura – do local onde vive.

Por outro lado, como as instituições sofrem influência do poder de quem está negociando, é fundamental a conduta desses indivíduos que ocupam a função de negociadores ou, em outras palavras, de líderes. Nesse sentido, tanto North como Williamson fazem questão de destacar a importância do estudo do comportamento dos indivíduos, pois para ambos esse estudo é primordial para entender as instituições – como são criadas, moldadas e como evoluem com o passar do tempo. Segundo esses autores, é para maximizar as trocas que ocorrem entre os indivíduos que as instituições são criadas, tanto as formais como, principalmente, as informais.

Uma terceira crítica, esta também direcionada à orientação econômica da teoria, é a que ressalta a necessidade de incluir-se, na análise do funcionamento das organizações, além das questões técnicas e financeiras, os fatores sociais e culturais, já que estes fazem parte do ambiente institucional em que ocorrem as relações acima mencionadas (SCOTT, 1983; GRANOVETTER, 1985; LAZERSON, 1995; BURT, 1997; UZZI, 1997). Em outras palavras, os cientistas sociais advogam que, por meio de relações mais qualificadas entre os atores envolvidos numa determi-

nada transação, os custos desta podem ser reduzidos. Esses cientistas acenam, portanto, pela busca de uma teoria que consiga contemplar tais variáveis.

As críticas que apontam por essa lacuna estão, em parte, corretas, pois, ao adotar a transação como unidade de análise, a teoria dos custos de transação acaba tornando-se limitada. Porém, em qualquer modelo que se pretenda construir existem limitações, ou melhor, na própria essência do modelo faz-se necessário que alguns limites sejam definidos. Por sua vez, como construir um modelo que consiga captar todas as relações sociais que ocorrem no entorno de uma transação e transformá-las em valores tangíveis?

Nesse caso, é importante destacar que tanto nos trabalhos de Williamson, como nos de North, são constantes as preocupações com temas como o oportunismo, a confiança e a cooperação, variáveis fundamentais nas relações sociais. A própria teoria dos custos de transação tem servido de instrumento de análise para estudos feitos acerca da cooperação e das alianças estratégicas entre empresas, colaborando com tomadas de decisão acerca da forma como entrar no mercado – se de forma isolada ou cooperativa, por exemplo.

Por sua vez, ao argumentarem que as relações sociais podem reverter a lógica dos custos de transação, os críticos acabam concordando com a própria gênese da teoria, pois tanto Williamson como North deixam claro que querer estabelecer transações num mundo em que as instituições são eficientes, em que não existe o comportamento oportunista dos agentes e nem o de “levar vantagem”, embora sedutor por conta dos custos de transação reduzidos ou, até mesmo, nulos, é irreal e utópico. Basta lembrar o que Williamson denomina “o mundo da felicidade”: local utópico onde todos confiam em todos e a racionalidade é ilimitada, isto é, onde todos cumprem os acordos e não procuram beneficiar-se das lacunas existentes nos mesmos, as quais são próprias da racionalidade humana.

Assim sendo, a constatação a que se chega é a de que as instituições são, sim, importantes para o desenvolvimento de regiões e nações. Entretanto, como as instituições são artefatos sociais construídos sob a influência de diferentes coalizões e que, dependendo da coalizão dominante, elas podem ser construídas para beneficiar somente os interesses de minorias privilegiadas, tor-

na-se fundamental analisá-las sob uma perspectiva mais social.

Admitindo-se que algumas das críticas comentadas podem contribuir para avanços no campo institucionalista, a seção que segue procura incorporar as questões sociais e apresentar o que, neste artigo, resolveu-se denominar de “caminho alternativo”, em que as relações entre os indivíduos e as organizações são vistas sob uma perspectiva sociológica. Trata-se dos estudos e conceitos sobre o capital social, os quais podem trazer contribuições para entender-se as instituições e melhorá-las. Para tal, o pressuposto assumido é o de que o capital social pode ser utilizado na construção de instituições mais eficientes ou, pelo menos, mais democráticas.

IV. O CAPITAL SOCIAL E O FORTALECIMENTO DAS INSTITUIÇÕES

Existe certo consenso na literatura de que o capital social refere-se à habilidade dos indivíduos em garantir benefícios por meio de associação em redes de relações sociais – ou outras estruturas – alicerçadas por confiança, norma e costumes (cf. COLEMAN, 1988; PUTNAM, 1993, p. 177-179; PORTES, 1998). Pode-se dizer que o capital social é a “cola” que permite manter as instituições coesas e vinculadas ao cidadão, visando à produção do bem comum.

Os conceitos que tratam de capital social podem ser agrupados em duas grandes correntes, a saber: a primeira, comum entre os sociólogos, reforça a idéia de que as ações individuais podem ser fortalecidas por meio da participação dos mesmos em redes sociais, em interações diretas e indiretas com os outros atores da rede, e a relacionam aos recursos e benefícios potenciais que um ator detém, por possuir ou participar de uma rede sólida e durável de relações pessoais (cf. BOURDIEU, 1985; COLEMAN, 1988; PORTES, 1998); na segunda corrente, a da preferência dos cientistas políticos, o capital social é visto como uma parte significativa das relações e laços internos que caracterizam as bases da ação coletiva e garantem-lhe a coesão necessária para atingir os resultados esperados (PUTNAM, 1993, p. 179; FUKUYAMA, 1995, p. 377; LOCKE, 1995, p. 3; WOOLCOCK, 1998).

De maneira geral, os debates conceituais acerca do capital social começam a convergir para uma formulação que o classifica em três grandes

categorias: a comunitária, a qual associa o capital social a organizações locais, grupos cívicos e redes informais; a que possibilita que as pessoas estabeleçam pontes, tanto verticais como horizontais, com outras pessoas; e a institucional, a qual agrega às duas primeiras os aspectos políticos e sociais que moldam a estrutura social e permitem que as normas de cooperação e reciprocidade desenvolvam-se, enfocando o acesso e interferência que os grupos sociais têm sobre organizações formais, sistema judiciário ou empresas.

É comum entre os estudiosos do tema, a tese de que os benefícios advindos do capital social de uma população poderão tornar o processo produtivo mais eficiente. Assim sendo, admite-se como conceito de capital social de uma determinada população o conjunto de bens sociais, psicológicos, cognitivos e institucionais que possibilitam o comportamento cooperativo entre os indivíduos dessa mesma população.

Segundo Putnam (1993, p. 177-179), o capital social visto como um fenômeno social está fundamentado em dois aspectos centrais: a associação de indivíduos em redes ou outras formas de organização horizontal e a existência de confiança mútua e reciprocidade. A partir das palavras de Putnam, é possível perceber-se uma forte ligação entre seus estudos e os de Williamson (1989) e North (1993), no tocante à importância dada às instituições. Segundo Putnam (1993, p. 177-179), a eficiência das instituições é fortemente condicionada por um conjunto de características específicas da organização social, tais como laços de confiança, normas, sistemas, redes de interação e cadeias de relações sociais, ou seja, características próprias e presentes no conceito de capital social. Anda de acordo com o autor, o acúmulo de capital social facilita as ações coordenadas, estimula a cooperação espontânea e inibe os comportamentos oportunistas.

De maneira geral, e para facilitar o entendimento, é possível emitir-se alguns comentários acerca dos estudos de capital social. Em primeiro lugar, não existe um consenso quanto ao conceito propriamente dito de capital social, com sua definição sendo, ainda, um terreno de disputas, sobretudo porque tenta-se compatibilizar a lógica das relações sociais com o campo das políticas públicas de desenvolvimento: capital social é fonte de recursos; é conjunto de normas, instituições e organizações; é forma de redefinição do papel que

normas e valores desempenham na vida econômica.

Em segundo lugar, aparecem as dificuldades relacionadas com a operacionalização do conceito. Desde seu início, as dificuldades em medir o capital social ficaram claras e têm constituído-se num dos principais entraves ao seu avanço. A partir dos trabalhos pioneiros de Putnam (1993) – que conseguiram estabelecer certa relação entre o desenvolvimento do norte e o subdesenvolvimento do sul da Itália com os diferentes estoques de capital social das populações que ali convivem – o assunto tem avançado, em especial sob a tutela do Banco Mundial, o qual tem desenvolvido uma série de estudos e disponibilizado instrumentos construídos para apoiar suas investigações nessa área. Entretanto, segundo Krishna e Shrades (1999), esses estudos deparam-se com duas grandes questões: primeiramente, como nem todas as redes sociais estruturam-se a partir da confiança mútua, como identificar aquelas para as quais a confiança exerce um papel central? Assumindo, ainda, que nem todas as normas sociais contribuem para a coordenação e cooperação no sentido do benefício mútuo, como diferenciá-las das que cumprem essa função?; depois, é mesmo possível medir objetivamente normas e confiança? E será possível ponderá-las de acordo com sua eficiência em promover a cooperação?

Em terceiro lugar, parece haver consenso entre os autores quanto à importância do contexto na definição das variáveis e fatores do capital social, visto que todos reconhecem que o capital social não pode ser isolado de seu contexto nem construído artificialmente.

Por último, o capital social pertence a uma categoria de capital bastante particular. O termo “capital” refere-se em geral a uma riqueza, um fundo, um estoque, ou seja, na linguagem dos economistas, capital é um estoque de bens, ao passo que o capital humano é um estoque de competências, qualidades e aptidões. Portanto, o capital social é muito mais um estoque de relações e valores, e para muitos dos estudiosos do assunto ele é um bem coletivo, pois é por meio do seu compartilhamento entre o conjunto da sociedade que ele mostra sua força. Assim sendo, seu aumento dependeria do aprofundamento dessas relações, de sua multiplicação, intensidade, re-atualização e criação de redes de relações. Em outras palavras, o capital social é um bem que, quanto

mais usado, mais multiplica-se. Seu uso tende a fazer aumentar seu estoque por meio de ações que incentivam sua criação e reprodução (redes, comunicação, apoio e cooperação).

A força da noção de capital social está no fato de que o mesmo tem origem e, concomitantemente, impacto em uma série de comportamentos humanos e atividades sociais devidamente contextualizados. O capital social está fundado em relações sociais, e aspectos dessa estrutura social – tais como relações, normas e confiança social – podem ajudar a desenvolver a coordenação de atividades e a cooperação em torno de projetos de benefício comum. O capital social refere-se, então, à capacidade e à habilidade dos cidadãos de conectarem-se. Redes de relações propiciam o fluxo e o intercâmbio de informações; criam espaços nos quais a comunicação pode ter lugar, o que é uma função-chave para sistemas sociais ricos em capital social, uma vez que abrem acesso à informação e permitem que opiniões e conhecimentos sejam compartilhados.

A aprendizagem advinda do conceito de capital social tem possibilitado uma série de avanços sociais, pois seus estudos têm ajudado, em especial, aos profissionais interessados em promover o desenvolvimento local e sustentável de regiões consideradas subdesenvolvidas, bem como aqueles atores participantes de consórcios e comitês em que estão envolvidas diferentes comunidades ou municípios de uma mesma região. Exemplo disso é o que vem ocorrendo, por exemplo, no Comitê da Bacia Hidrográfica do Alto Tietê, no estado de São Paulo (cf. NOVAES & JACOBI, 2002; NOVAES, 2005).

É possível concluir que o capital social de uma determinada comunidade pode proporcionar o desenvolvimento de normas de cooperação e reciprocidade, bem como interferir sobre organizações formais, sistema judiciário ou empresas, podendo moldá-las segundo os interesses dessa comunidade. Esse é também o entendimento de Coleman (1990), ao afirmar que o capital social contribui para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas, bem como de Putnam (1993), quando declara que o capital social pode ser mais importante até do que o capital físico ou humano para a estabilidade política, para a boa governança e mesmo para o desenvolvimento econômico. Portanto, admite-se que o capital social de uma determinada comunidade

pode constituir-se numa ferramenta importante para o fortalecimento das instituições. Dessa forma, as duas perspectivas possuem importantes complementaridades, as quais serão tratadas a seguir.

V. AS DUAS PERSPECTIVAS VISTAS SOB A MESMA ÓTICA: EM BUSCA DA COMPLEMENTARIDADE

Ao analisarem-se as duas perspectivas, percebe-se que ambas são alternativas que se apresentam ao clássico “dilema da ação coletiva”, com a diferença que, enquanto na clássica solução hobbesiana cabia ao Leviatã (figura atribuída ao Estado) a função de promover a harmonia entre as partes, nas soluções mais modernas, cabe às instituições, em geral (com a inclusão do Estado), o papel do Leviatã.

Dessa forma, o surgimento das instituições – e do próprio Estado, como uma das principais instituições criadas pelo homem – é uma decisão racional, a qual viabiliza a troca da liberdade ilimitada, porém de pouco valor, do “estado de natureza” por uma liberdade controlada, entretanto com segurança, existente no “estado de sociedade”, em que os interesses individuais são sobredeterminados pelos interesses coletivos. Entretanto, como

as instituições são construções humanas, que apresentam falhas e podem estar permeadas de interesses, uma das lições mais importantes a ser tirada dos estudos acerca do capital social é a de que suas práticas podem contribuir para chegar-se a instituições mais eficientes e mais democráticas.

Dentro dessa ótica, o capital social de uma população deve ser usado para a criação, evolução e consolidação de instituições eficientes e democráticas, ou seja, instituições que consigam reduzir os custos de transação. Uma vez postos em prática os princípios que estão por detrás do conceito de capital social, isto é, cooperação, confiança e, acima de tudo, a participação coletiva, estar-se-á reduzindo a incerteza e, assim, os custos de transação.

Tais conclusões estão de acordo com as “soluções conciliadoras” de Bates (1988), pois segundo o autor as comunidades cooperativas permitirão aos indivíduos racionais superarem os dilemas coletivos. Ou seja, o capital social, por possibilitar ambientes comunitários que apresentam altos níveis de confiança entre seus participantes, pode possibilitar o enfrentamento dos dilemas coletivos. O Quadro 1 procura sintetizar a relação entre o capital social e as instituições e suas influências na eficiência da economia:

QUADRO 1 – INSTITUIÇÕES, CAPITAL SOCIAL E EFICIÊNCIA DAS ECONOMIAS

INSTITUIÇÕES	NÍVEL DE CAPITAL SOCIAL	
	Baixo	Alto
Fracas	Subdesenvolvimento: altos custos de transação, desigualdade social e economias ineficientes	Igualdade social: participação coletiva, cooperação, economias ineficientes
Fortes	Competição: individualismo e oportunismo fortes com economias eficientes	Coopetição: relações de longo prazo, cooperação, custos de transação menores e economias eficientes.

FONTE: o autor, a partir de Williamson (1989), North (1993) e Putnam (1993).

Com base na leitura do Quadro 1, e a partir dos diferentes níveis de capital social e do grau de intensidade das instituições em uma determinada região, quatro são as situações que se apresentam, a saber: a primeira, definida a partir de comunidades com baixo nível de capital social e presença de instituições fracas, caracteriza-se pelo que é possível denominar-se “subdesenvolvimento”, com o predomínio de desigualdades sociais e economias ineficientes; a segunda situação é a que

apresenta instituições fortes, mas baixos níveis de capital social, condições propícias para o presença de atitudes oportunistas e individualistas, sendo aqui denominada “competição”; já na terceira situação, classificada como “igualdade social”, com altos níveis de capital social e a presença de instituições fracas, predominam ações de cooperação, mas, devido justamente à presença de instituições fracas, as economias apresentam-se ineficientes; por sua vez, a quarta situação é a que

caracteriza o quadrante denominado de “coopetição”, o qual combina instituições eficientes com altos níveis de capital social das populações, sendo esta considerada a “situação ideal”, segundo a perspectiva aqui assumida.

De acordo com a leitura do quadro, o mais recomendado às populações é que elas procurem investir na acumulação de capital social e, com isso, construam instituições e economias fortes.

VI. CONCLUSÕES

Ao analisarem-se as duas abordagens, percebe-se que elas apresentam pontos em comum, pois em ambas a confiança e a cooperação assumem papel preponderante, assim como as instituições. Sendo assim, ao invés de rejeitar uma ou outra das perspectivas, é mais inteligente apropriar-se do que elas têm de melhor e utilizá-las, sempre que for possível, como complementares. Agindo assim, estar-se-á seguindo as recomendações do próprio Williamson, ou seja, nos casos onde não for possível utilizar a teoria dos custos de transação como perspectiva, lançar-se-á mão de outra.

Algumas delimitações, porém, precisam ser feitas, tais como: devido, principalmente, às limitações metodológicas e ao fato dos conceitos de

capital social ainda encontrarem-se no seu estágio inicial de desenvolvimento, essa perspectiva tem sido mais útil no apoio de projetos coletivos, em que se busca a participação de uma determinada comunidade ou região com objetivos coletivos, como é o caso dos inúmeros comitês que existem em funcionamento no Brasil; já no caso da teoria dos custos de transação, por ter uma abrangência maior e pela sua praticidade operacional – devido ao seu forte caráter microanalítico de análise de empresas – ela tem servido para propósitos bem mais diversificados.

Finalmente, os estudos acerca do capital social e seus avanços têm demonstrado que ele pode constituir-se num importante elemento de transformação social e, dessa forma, desde que bem aproveitado e explorado, poderá transformar-se em fator propulsor dos processos de criação e consolidação de instituições justas e eficientes sob o ponto de vista da maioria da sociedade. Reforça-se, assim, a importância das instituições e de todas as relações sociais envolvidas na criação e consolidação das mesmas, aliás, uma das grandes críticas à vertente econômica da teoria institucionalista, justamente por esta valorizar as instituições, e que acabou sendo um dos principais motivos a dar origem ao presente ensaio.

Egidio Luiz Furlanetto (egidio@uaep.ufcg.edu.br) é Doutor em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e Professor do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARON, J.** 2000. Growth and Institutions : A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer*, Oxford, v. 15, n. 1, Spring.
- BATES, R.H.** 1988. Contra Contractarianism : Some Reflections On The New Institutionalism. *Politics and Society*, London, v. 16, n. 2-3, p. 387-401, June.
- BOURDIEU, P.** 1985. The Forms of Capital. In : **RICHARDSON, J.** (ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York : Greenwood.
- BURT, R. S.** 1997. The Contingent Value of Social Capital. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 42, n. 2, p. 339-365, June.
- CHANG, H.-J.** 2006. La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves. *Revista de Economía Institucional*, Bogotá, v. 8, n. 14, p. 125-136, primer semestre.
- COLEMAN, J. S.** 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, v. 94, supplement, p. S95-S120.
- _____. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. : Harvard University.
- DIMAGGIO, P. & POWELL, W. W.** 1983. The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Reality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, Columbus, v. 48, n. 2, p. 147-160, Apr.

- DORE, R.** 1983. Goodwill and The Spirit of Market Capitalism. *British Journal of Sociology*, Oxford, v. 34, n. 4, p. 459-482, Dec.
- FUKUYAMA, F.** 1995. *Trust : The Social Virtues and Creation of Prosperity*. New York : Free.
- GHOSHAL, S.** 2005. Bad Management Theories Are Destroying Goods Management Practices. *Academy of Management Learning & Education*, Briarcliff Manor, v. 4, n. 1, 75-91.
- GHOSHAL, S. & MORAN, P.** 1996. Bad for Practice : A Critique of The Transaction Cost Theory. *Academy of Management Review*, Briarcliff Manor, v. 21, n. 1, p. 13-14.
- GRANOVETTER, M.** 1985. Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Chicago, v. 91, n. 3, p. 481-510, Nov.
- KRISHNA, A. & SHRADER, E.** 1999. *Social Capital Assessment Tool*. Paper prepared for the Conference on Social Capital and Poverty Reduction, occurred at Washington, D. C., between June 22-24. Digit. Disponível em : [http://wbln0018.worldbank.org/LAC/LACInfoClient.nsf/0/30d4d766e3e24bd485256ab900770dd6/\\$FILE/SocCap%20Assess%20Tool.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/LAC/LACInfoClient.nsf/0/30d4d766e3e24bd485256ab900770dd6/$FILE/SocCap%20Assess%20Tool.pdf). Acesso em : 3.maio.2008.
- LAZERSON, M.** 1995. A New Phoenix? Modern Putting-Out in The Modern Knitwear Industry. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 40, n. 1, p. 34-59, Mar.
- LOCKE, R. M.** 1995. *Remaking the Italian Economy*. Ithaca : Cornell University.
- MARCH, J. G. & OLSEN, J. P.** 1993. El nuevo institucionalismo : factores organizativos de la vida política. *Zona Abierta*, Madrid, n. 63-64, p. 1-43.
- MEYER, J. W.** 1977. The Effects of Education as an Institution. *American Journal of Sociology*, Chicago, v. 83, n. 1, p. 53-77, July.
- MEYER, J. W. & ROWAN, B.** 1992. Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony. In : MEYER, J. W. (ed.). *Organizational Environments, Ritual and Rationality*. London : Sage.
- NORTH, D. C.** 1993. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Ciudad de México : Fondo de Cultura Económica.
- NOVAES, R. C.** 2005. *Investimento em capital social como estratégia para a construção da sustentabilidade local* : apontamentos teórico-metodológicos. Artigo apresentado no VIII Encontro Nacional sobre Gestão Empresarial e Meio Ambiente, realizado no Rio de Janeiro, de 9 a 11 de novembro. Digit.
- NOVAES R. C. & JACOBI, P. R.** 2002. *Comitês de bacia, capital social e eficiência institucional* : reflexões preliminares sobre influências recíprocas. Artigo apresentado no Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ambiente e Sociedade, realizado em Indaiatuba (São Paulo), de 6 a 9 de novembro. Digit. Disponível em : http://www.anppas.org.br/encontro_anual/encontro1/gt/recursos_hidricos/Ricardo%20Novaes%20-%20Pedro%20Jacobi.pdf. Acesso em : 3.maio.2008.
- PERROW, C.** 1986. *Complex Organizations*. New York : Random.
- PFEFFER, J.** 1994. *Competitive Advantage Through People* : Unleashing the Power of the Workforce. Boston : Harvard Business School.
- PORTES, A.** 1998. Social Capital : Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, Palo Alto, v. 24, p. 1-24.
- PUTNAN, R.** 1993. *Comunidade e democracia* : a experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro : FGV.
- SCOTT, W. R.** 1983. The Organization of Environments : Network, Cultural, and Historical Elements. In : MEYER, J. W. & SCOTT, W. R. (eds.). *Organizational Environments* : Ritual and Rationality. London : Sage.
- SELZNICK, P.** 1996. Institutionalism “Old” and “New”. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 41, n. 2, p. 270-277, June.
- SIMON, H. A.** 1991. Organizations and Markets. *Journal of Economic Perspectives*, Pittsburgh, v. 5, n. 2, p. 25-44, Spring.
- SMITH, V. L.** 2003. Constructivist and Ecological Rationality in Economics. *The American*

Economic Review, Pittsburgh, v. 93, n. 3, p. 465-508, June.

UZZI, B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks : The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca, v. 42, n. 2, p. 35-67, June.

WILLIAMSON, E. 1989. *Las instituciones económicas del capitalismo*. Ciudad de México : Fondo de Cultura Económica.

WOOLCOCK, M. 1988. Social Capital and Economic Development : Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, New York, v. 27, n. 2, p. 151-208, Apr.

ZUCKER, L. G. 1977. The Role of Institutionalization in Cultural Persistence. *American Sociological Review*, Columbus, v. 42, n. 5, p. 726-743, Oct.

OUTRAS FONTES

Douglass North abre o Fórum da Liberdade. 2006. *Amanhã*, Porto Alegre, 3.abr. Disponível em :

http://amanha.terra.com.br/notas_quentes/notas_index.asp?cod=3016. Acesso em : 4.abr.2008.

INSTITUTIONS AND ECONOMIC DEVELOPMENT: THE IMPORTANCE OF SOCIAL CAPITAL

Egidio Luiz Furlanetto

ABSTRACT: This central theme of this theoretical essay revolves around institutions and their importance for the economic development of places and nations. Initially, starting from a review of a theoretical perspective that relates organizations and institutions – institutionalist theory – we analyze both its contributions and some of the main criticisms that have been made of it, particularly with regard to economic orientation. With the objective of providing possible responses to some of its major and most emphatic critics (coming mostly from the social sciences), this is followed by the indication of an alternative route to the construction of efficient institutions, situated within studies of social capital and its influence on the relations amongst the diverse agents involved in a particular transaction. In our conclusions, our article reinforces the importance that institutions have for regional development and emphasizes the possibility of using social capital for the building of efficient institutions. We carry out a comparative analysis of both perspectives and conclude that the most intelligent option is to take advantage of the best that each can offer, thus recommending their complementary use whenever possible. Hence, our conclusions reinforce the thesis of the importance of institutions and of all the social relations that are involved in their creation and consolidation.

KEYWORDS: institutions; organizations; transaction costs; social capital; institutionalist theory.

INSTITUTIONS ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE : L'IMPORTANCE DU CAPITAL SOCIAL

Egidio Luiz Furlanetto

Cet essai théorique a comme thème central les institutions et leur importance pour le développement économique de localités et nations. D'abord, à partir d'une révision de la théorie associant organisations et institutions – la théorie institutionnaliste —, on analyse certaines de ses contributions et on discute de certaines des principales critiques qui lui sont adressées, principalement à son orientation économique. Ensuite, avec l'objectif de proposer des réponses possibles à certaines de ses principales et sévères critiques (faites, surtout, par les scientifiques sociaux), on vise ce qui peut être compris comme un chemin alternatif pour la construction d'institutions efficaces, ici sous l'ampleur des études sur le capital social et ses influences dans les relations entre les divers agents qui s'engagent dans une certaine transaction. Dans ses conclusions, l'article renforce non seulement l'importance des institutions pour le développement de régions, mais encore la possibilité d'utiliser le capital social pour la construction d'institutions efficaces. Lorsqu'une analyse comparative entre les deux perspectives sont effectuées, on conclut qu'il est plus intelligent de s'approprier de ce qu'elles ont de meilleur, même s'il est plus convenable de les utiliser, quand il est possible, en complémentarité. Ces conclusions renforcent donc la thèse de l'importance des institutions et de toutes les relations sociales participant à leur création et à leur consolidation.

MOTS-CLÉS: institutions ; organisations ; coûts de transaction ; capital social ; théorie institutionnaliste.