

Há Lugar para Teoria em Estudos de História Econômica?

Uma Análise das Relações entre Grupos de Interesse, Proteção Comercial e Desempenho Econômico de Longo Prazo

Renato Perim Colistete

Programa de Pós-Graduação em Economia, Área de Concentração História Econômica, e Departamento de Economia da Unesp-Araraquara/SP

RESUMO

O presente artigo trata de duas questões centrais: primeiro, do papel da teoria econômica em estudos de história econômica e, segundo, de questões teóricas e de quantificação relacionadas aos vínculos entre grupos de interesse, proteção comercial e desempenho econômico de longo prazo. O artigo sustenta que teorias e modelos, como exemplificados por contribuições recentes à análise da ação coletiva, problemas de informação, contratos, mercados imperfeitos, jogos, relações de poder e instituições podem oferecer conceitos, questões e procedimentos analíticos valiosos para o trabalho dos historiadores econômicos. Ao mesmo tempo, o artigo argumenta que, a despeito do papel central dos modelos teóricos em história econômica, estes últimos deveriam ser vistos antes como um ponto de partida para a análise das idéias, motivações e estratégias dos atores econômicos em seu contexto histórico e institucional.

PALAVRAS-CHAVE

modelos teóricos, história econômica, grupos de interesse, proteção comercial, desempenho econômico

ABSTRACT

This article deals with two main issues: first, the role of economic theory in economic history studies and, second, theoretical and measurement issues regarding the connections between interest groups, trade protection and economic performance in the long run. The article argues that economic theories and models, as exemplified by recent contributions to the analysis of collective action, information problems, contracts, imperfect markets, games, power relations and institutions, can provide valuable concepts, questions and insights to the work of economic historians. At the same time, the article holds that notwithstanding the central role of theoretical models in economic history, they should be seen rather as a starting point for the analysis of ideas, motivations and strategies of economic actors in their historical and institutional context.

KEY WORDS

theoretical models, economic history, interest groups, trade protection, economic performance

JEL Classification

N0, B4, O1

A análise das bases sociais e institucionais do desenvolvimento econômico de longo prazo tem recebido, nas últimas décadas, um grande impulso por meio de estudos tanto teóricos como históricos, partindo de diferentes tradições do pensamento econômico e social. Na verdade, esses novos estudos devem grande parte de sua inspiração a autores clássicos dos séculos XIX e XX - tais como Marx, Weber, Schumpeter e Gerschenkron - que, apesar dos diferentes enfoques e ênfases, originalmente conceberam grupos sociais e instituições como peças fundamentais na explicação das características e ritmos do desenvolvimento econômico de longo prazo das nações. Seguindo os caminhos abertos pelos autores clássicos, novas perspectivas têm sido formuladas a partir de tradições teóricas já solidamente estabelecidas no pensamento social ou, ainda, mediante a extensão dos marcos analíticos originais de modo que estes passem a incorporar grupos sociais e instituições em suas teorias e modelos. Exemplos desses desenvolvimentos são os trabalhos que procuram elaborar, refinar e aperfeiçoar o instrumental analítico de Marx para o estudo do desenvolvimento econômico. (DOBB, 1946; BRENNER, 1988) O mesmo pode ser dito a respeito dos esforços de elaboração de uma perspectiva neoweberiana nos estudos do desenvolvimento. (EVANS *et al.*, 1985) E no caso da corrente neoclássica em Economia, originalmente pouco sensível à questão do desenvolvimento de longo prazo e ao papel de grupos sociais e instituições, há uma série de contribuições que têm dado origem ao que pode ser chamado genericamente de Economia Política Neoclássica. (SRINIVASAN, 1995)

Todas essas contribuições têm tido em comum o objetivo de explorar analiticamente temas caros aos estudos de história econômica - até que ponto o desenvolvimento de longo prazo é influenciado pelas ações de grupos sociais? Como idéias, leis, atitudes, regras de comportamento, convenções e normas sociais afetam o desempenho econômico dos países? De que maneira sistemas políticos, organizações governamentais, estruturas empresariais, relações de trabalho e políticas econômicas condicionam o dinamismo da economia? Embora questões como essas sejam comuns em estudos de história econômica desde a Revolução Industrial até o presente, talvez não seja exagero dizer que se estabeleceu uma divisão de trabalho entre teóricos do desenvolvimento e historiadores

econômicos, em que os contatos entre ambos são relativamente pouco freqüentes. Em particular, os historiadores econômicos envolvidos em pesquisa sistemática e original de fontes e dados empíricos muitas vezes tendem a ser refratários ao tratamento teórico das questões históricas. Provavelmente as maiores exceções dessa tendência são a New Economic History e a Nova Economia Institucional, essa última sobretudo na forma dos trabalhos de Douglass North (1981, 1990) e McCloskey (1987, cap. 2). Ainda assim, historiadores econômicos distantes da influência direta da New Economic History e da Nova Economia Institucional (como ocorre no Brasil) continuam resistentes ao uso explícito e à discussão de modelos teóricos, em favor de uma abordagem que é muitas vezes descritiva e pouco informada teoricamente. Possivelmente, uma das razões dessa resistência deve-se ao fato de os primeiros trabalhos da New Economic History que difundiram o uso da teoria econômica em estudos históricos terem sido fortemente marcados pela teoria econômica neoclássica tradicional, com sua ênfase na eficiência alocativa e incapacidade de lidar com temas clássicos da história econômica - tais como instituições, inovações tecnológicas e ideologias. (BERG & BRULAND, 1998; McCLOSKEY, 1987, p. 39)

A posição adotada no presente artigo é a de que o estudo e utilização de teorias econômicas em geral são altamente relevantes para estudos sistemáticos de história econômica. Em particular, o desenvolvimento, nas últimas décadas, de novas teorias que tratam de instituições, relações de poder, ação coletiva, interação estratégica, problemas de informação, mercados imperfeitos, economias de escala, inovações e trajetórias dependentes trazem novos recursos analíticos para a investigação em história econômica. Embora possam ocupar um lugar relativamente secundário na apresentação dos resultados da pesquisa em história econômica, o que se pretende argumentar, primeiro, é que teorias e modelos são essenciais na proposição de questões, elaboração de hipóteses, seleção de evidências e definição de relações entre variáveis, tarefas com que se deparam os historiadores econômicos em seu trabalho cotidiano - ainda que muitas vezes inconscientemente. Segundo, argumenta-se que a análise dos principais processos investigados pelos historiadores econômicos tende a ser significativamente beneficiada, em termos de

conteúdo, precisão e clareza, se os conceitos e pressupostos teóricos forem explicitamente definidos e reconhecidos. Uma das maiores vantagens desse último procedimento é a de tornar possível que a exaustiva pesquisa empírica, que normalmente caracteriza a história econômica, possa ser utilizada não só para qualificar, testar ou comparar teorias, mas sobretudo para lançar novos problemas teóricos. O presente artigo aborda tais questões por meio de um tema importante tanto nos estudos de desenvolvimento econômico quanto nos de história econômica - grupos de interesse, proteção comercial e desempenho econômico de longo prazo. A sua escolha justifica-se, primeiro, pelo fato de ser este um tema particularmente ilustrativo das possibilidades e limites da análise teórica em história econômica e, segundo, pelas dificuldades analíticas associadas tradicionalmente ao tema.

De fato, a relação entre as bases sociais da proteção comercial e o desenvolvimento econômico esteve entre os principais temas da Economia Política Clássica, sobretudo na obra de Adam Smith (1776, vol. I, Livro IV). Autores críticos das conclusões da Economia Política Clássica, como Friedrich List, também dedicaram-se a examinar a questão. (LIST, 1855, Prefácio) No século XX, o tema continuou fazendo parte da tradição de estudos em economia política, como pode ser visto no trabalho de Alexander Gerschenkron (1943). Contudo, apesar da longa tradição de estudos na área, a análise dos grupos sociais, proteção comercial e desempenho econômico de longo prazo continua sendo uma das mais difíceis da economia política e com resultados empíricos relativamente limitados. É precisamente devido à sua complexidade, no entanto, que a interação das bases sociais da proteção e o desenvolvimento econômico constitui-se em um tema altamente ilustrativo dos benefícios e limites da análise teórica formal para a história econômica. Este ensaio, nesse sentido, deve ser visto como um exercício essencialmente exploratório sobre questões e problemas analíticos que surgem no estudo das relações entre grupos de interesse, proteção comercial e desempenho econômico de longo prazo.

Há pelo menos duas áreas principais em que as dificuldades analíticas se sobressaem. Primeiro, a das relações entre a atuação dos grupos de interesse e os resultados em termos de proteção comercial. O problema cen-

tral, aqui, consiste em estabelecer os canais pelos quais as atitudes dos grupos de interesse afetam a formulação das políticas comerciais. O primeiro passo importante neste caso é buscar identificar os grupos de interesse relevantes em uma dada conjuntura histórica relacionados à política comercial. Esse já é, por si só, um momento crucial de qualquer pesquisa empírica, que requer um esforço de conhecimento detalhado de grupos empresariais, técnicos e políticas de governo - um ponto que será mais explorado adiante. A maior dificuldade, contudo, surge quando se busca identificar as conexões entre ação dos grupos de interesse significativos e os resultados de política econômica. Isso porque o fato de um determinado grupo de interesse manifestar-se explicitamente favorável, por exemplo, a políticas protecionistas não significa que tal grupo tenha exercido, efetivamente, poder de influência suficiente a ponto de ter condicionado a política comercial. Do mesmo modo, grupos de interesse pouco visíveis ou pouco expressivos em termos quantitativos podem ter grande acesso às esferas de decisão das políticas de proteção comercial.

A segunda área problemática em termos analíticos consiste nos efeitos dos vínculos entre grupos de interesse e as políticas comerciais sobre o desempenho econômico de longo prazo. A questão aqui é saber não apenas como a proteção afeta incentivos e o ambiente competitivo em geral, que é geralmente uma das preocupações centrais (embora muitas vezes apenas implícita) de trabalhos que buscam estimar os impactos das restrições comerciais sobre a eficiência econômica, mas o mais importante do ponto de vista do presente artigo é a relação entre incentivos e o comportamento das firmas que são capazes de gerar mudanças qualitativas no sistema econômico, ou seja, inovações em produtos e processos (tecnológicos e organizacionais). Identificar essas relações permitiria avançar o entendimento de um dos meios (ou seja, a proteção comercial) pelos quais a atuação de grupos de interesse pode afetar o desempenho econômico de longo prazo de firmas, indústrias e nações.

Tais questões serão abordadas a seguir. O objetivo principal é explorar possibilidades analíticas que possam servir de referência para a elaboração de questões e hipóteses para estudos históricos sobre grupos de inte-

resse, proteção comercial e desempenho econômico de longo prazo. Além disso, procura-se também avaliar conceitos, medidas e relações causais que possam ser utilizadas em pesquisas de história econômica. Na seção 1, adiante, apresenta-se uma justificativa teórica para o estudo dos grupos de interesse no contexto mais geral da análise das classes sociais e do desenvolvimento econômico de longo prazo. Em seguida, na seção 2, discute-se o que é possivelmente a principal contribuição teórica para a análise de grupos de interesse e desempenho econômico de longo prazo - a de Mancur Olson. São examinados brevemente os principais conceitos e hipóteses formulados por Olson, apontando-se resultados, limites e problemas de sua abordagem. Já a seção 3 corresponde a uma sistematização de conceitos, medidas e procedimentos analíticos desenvolvidos por uma diversificada literatura que tem se dedicado ao estudo de grupos de interesse, políticas comerciais e desempenho econômico, a partir de diferentes perspectivas teóricas. A última seção resume as principais conclusões do texto.

1. CLASSES SOCIAIS E GRUPOS DE INTERESSE - DEFINIÇÕES BÁSICAS

O primeiro passo importante consiste em identificar as unidades básicas em que se pode concentrar a investigação da política comercial e do crescimento de longo prazo. Como ponto de partida geral, assume-se a hipótese de que a economia é atravessada por relações de poder e conflito entre classes sociais, relações essas que são influenciadas por resultados econômicos mas que também condicionam tais resultados ao longo do tempo. Esta é uma hipótese básica da Economia Política Histórica,¹ que considera que o controle e o poder diferenciados sobre pessoas e recursos materiais no processo produtivo definem divisões fundamentais na sociedade na forma de distintas classes sociais - sobretudo em suas duas

¹ Para uma definição de Economia Política Histórica, ver MAIER (1987).

formas básicas, proprietários e trabalhadores.² Classe social, por sua vez, é uma categoria geral que reúne diferentes grupos e frações no interior de cada uma de suas formas básicas. Esses grupos e frações de classe se distinguem de variadas maneiras, como, por exemplo, pela sua vinculação ou não a setores industriais exportadores e a indústrias tecnologicamente dinâmicas ou maduras.³

Um aspecto central da análise das classes sociais e suas diferenciações internas é a questão da formação dos interesses ou, mais precisamente, como os membros de um determinado grupo social constituem seus interesses básicos, suas preferências de política e suas estratégias de ação. A partir desse ângulo, é possível analiticamente ordenar as diferenciações internas das classes sociais também em termos de grupos de interesse, como forma de ressaltar a mobilização e a estratégia de grupos sociais nas esferas política e econômica. Esse é, de fato, um tema clássico da Economia Política Histórica. Um dos exemplos mais significativos do uso do conceito de grupos de interesse nessa perspectiva é o de Alexander Gerschenkron em *Bread and Democracy in Germany*, originalmente publicado em 1943.

Outra possibilidade analítica, resultante da ordenação de divisões internas de classes sociais por meio de grupos de interesse, é investigar os microfundamentos das estratégias dos membros de um determinado grupo. Essa questão, porém, não faz parte da tradição teórica da Economia Política Histórica, que em geral limita-se a assumir que os interesses são agregados em função da posição dos indivíduos na rede de relações de propriedade e poder a que estão submetidos, mediados pelas tradições, ideologias e instituições dos países em distintas conjunturas históricas. Embora este seja um resultado importante da Economia Política Histórica, há outras questões analíticas relevantes que surgem do estudo do

2 Sobre essa última definição, ver COHEN (2001, cap. 3). Assim, como argumenta Charles Maier, a Economia Política Histórica tem como uma de suas referências básicas a teoria de Marx, embora não seja restrita a ela: ver MAIER (1987, p. 4-5).

3 Esse é um importante desenvolvimento da literatura dedicada a estudos comparativos na tradição da Economia Política Histórica. Ver IVERSEN & PONTUSSON (2000, p. 22-32).

comportamento geral dos grupos, levando em conta as escolhas, ações e estratégias de seus membros em comparação com os interesses coletivos. O problema da ação coletiva é um dos principais exemplos dessas questões analíticas, conforme será discutido adiante.⁴ Por outro lado, a análise dos grupos de interesse permite tratar dois temas recorrentes em estudos de natureza histórica: a aliança entre grupos de diferentes classes sociais e as distintas estratégias e políticas favorecidas por grupos de interesse intraclasses. Essas duas questões são particularmente relevantes no estudo das bases sociais da política comercial e seus efeitos macroeconômicos.

A discussão a seguir define grupos de interesse como uma forma possível de agregar as diferenciações no interior das classes sociais. Ao mesmo tempo, considera-se que a análise dos microfundamentos das decisões e estratégias dos grupos de interesse pode trazer novos elementos que enriqueçam as abordagens tradicionais da Economia Política Histórica, em suas distintas vertentes. Tendo esses pressupostos em mente, a discussão na próxima seção irá concentrar-se na teoria mais influente dos grupos de interesse - a teoria da ação coletiva de Mancur Olson. A obra de Olson é particularmente significativa para a presente discussão não apenas pelas questões lançadas por sua teoria da ação coletiva, mas também pelo fato de esse autor ter elaborado uma teoria geral sobre o desempenho econômico de longo prazo das nações em que o papel dos grupos sociais e da política comercial é decisivo.

2. GRUPOS DE INTERESSE, LÓGICA DA AÇÃO COLETIVA E DESEMPENHO ECONÔMICO DE LONGO PRAZO

A análise de Olson dos grupos de interesse e desempenho econômico de longo prazo foi desenvolvida em uma série de trabalhos publicados a partir de 1965.⁵ Os textos de Olson são contribuições clássicas à teoria da escolha

4 Outros exemplos de teorias importantes para a análise do comportamento microeconômico dos grupos são as teorias dos jogos e *rent-seeking*. O presente artigo concentra-se na discussão da teoria da ação coletiva, embora essa última seja compatível com as teorias mencionadas anteriormente.

5 A discussão a seguir concentra-se nos três trabalhos fundamentais de OLSON (1965, 1982 e 1983).

racional, cuja proposta básica é explicar resultados econômicos e políticos a partir do comportamento maximizador dos indivíduos. O trabalho de Olson se enquadra na ampla literatura que tem se dedicado a aplicar os instrumentos analíticos da economia neoclássica aos fenômenos políticos e que deu origem a uma abordagem conhecida como Nova Economia Política, Economia Política Positiva ou Economia Política Neoclássica.⁶ A discussão a seguir concentra-se na obra de Olson por ser ele o autor que tratou de maneira mais sistemática - não só dentro dessa perspectiva teórica - a influência de grupos de interesse no processo de desenvolvimento econômico de longo prazo.

De acordo com Olson, a formação de grupos de interesse é em geral resultante da busca de objetivos comuns por parte de indivíduos que compartilham interesses afins e que, como tais, se beneficiariam atuando coletivamente. A identidade desses objetivos faz com que a obtenção dos mesmos torne-se um bem público para todos os membros do grupo de interesse. Bem público é um bem que pode ser ofertado somente em quantidades iguais para todos os membros da comunidade e cujo “consumo por um indivíduo não reduz o consumo daquele bem por parte de qualquer outro indivíduo”. Exemplos típicos de bens públicos são a defesa nacional e as leis de uma sociedade. (MUELLER, 1989, p. 10-11)

Segundo Olson, a existência de um bem público traz implicações cruciais para o comportamento dos membros de um grupo de interesse. Por exemplo, um empresário se beneficiaria da imposição de barreiras comerciais independentemente se ele contribuiu ou não para o esforço (e os custos) do *lobby* por proteção. Ou seja, a formação de grupos de interesse traz em si, potencialmente, o comportamento *free rider*, no qual os membros vêem-se incentivados a não incorrer nos custos envolvidos com a cooperação na medida em que podem usufruir os benefícios (bem público) que são distribuídos igualmente entre os membros do grupo. A grande novidade nesse argumento é que a cooperação e a participação

6 Ver ALT & SHEPSLE (1990); MUELLER (1989) e SRINIVASAN (1995). Para uma crítica influente da teoria da escolha racional, ver GREEN & SHAPIRO (1994).

voluntária em ações coletivas não surgem como propriedades naturais da ação social, como pressupõem muitas vezes implicitamente várias teorias sociológicas. Pelo contrário, no argumento de Olson a não-cooperação é racional quando há bens públicos, uma vez que os agentes atuam para maximizar suas utilidades ao evitar os custos associados à oferta de bens aos quais terão acesso sob qualquer circunstância. (OLSON, 1965, cap. 1, item B)

A conseqüência lógica do argumento de Olson é que grupos de interesse somente podem ganhar efetivo poder de mobilização e influência quando conseguem resolver o problema do *free rider* e da ação coletiva. Em geral, a solução do problema da ação coletiva consiste na criação de mecanismos seletivos de incentivos e penalidades que excluam o *free rider* dos benefícios comuns ao grupo, de modo que o custo de não-cooperação seja maior do que o de cooperação - tornando desvantajoso o comportamento oportunista. (OLSON, 1965, p. 51-2)

Segundo Olson, uma vez superado o problema da ação coletiva, o grupo de interesse tende a engajar-se em outras atividades além daquela que motivou originalmente a organização coletiva. Tais atividades adicionais incluem a defesa da posição de seus membros, a ampliação de seu poder de mercado e a obtenção de novos benefícios. Associações de industriais, por exemplo, tendem a dedicar-se a *lobbies* para obter subsídios ou proteger seus membros da concorrência externa por meio de legislação tarifária e não-tarifária. Grupos de interesse como este seriam, assim, “coalizões distributivas”, uma vez que se empenhariam em absorver uma parcela crescente da renda gerada socialmente utilizando seu poder de mercado e influência. Olson desenvolve esse argumento, que constitui essencialmente uma extensão de suas conclusões sobre a lógica da ação coletiva, para elaborar uma teoria da influência dos grupos de interesse sobre o desempenho econômico de longo prazo. Em *The rise and decline of nations*, de 1982, Olson argumenta que o predomínio das coalizões distributivas gera “esclerose (rigidez) institucional” e afeta negativamente o crescimento econômico de longo prazo. (OLSON, 1982, cap. 3, item 4)

No mesmo livro, Olson também contempla a possibilidade de surgimento de “organizações abrangentes” (*encompassing organisations*), grupos de interesse que se engajariam em atividades favoráveis ao crescimento econômico e que beneficiariam o conjunto da sociedade. A emergência de grupos de interesse abrangentes tenderia a ocorrer quando seus membros constituíssem uma parcela substancial da capacidade de geração de renda de uma sociedade - por exemplo, quando uma associação empresarial reúne as maiores firmas de um país ou um sindicato congrega a maior parte da força de trabalho. Nesses casos, a estrutura de incentivos difere substancialmente da que gera coalizões distributivas, uma vez que os membros de organizações abrangentes tenderiam a ser diretamente prejudicados (com reduções de sua renda) por políticas que reduzissem a eficiência e o crescimento econômico. Por esse motivo, o comportamento racional dos membros de um grupo de interesse desse tipo seria o de empenhar-se em atividades pró-crescimento econômico, sacrificando interesses de curto prazo em favor do dinamismo de longo prazo da economia. (OLSON, 1982, cap. 3, item 5)

A hipótese dos grupos abrangentes foi adotada por Olson, sobretudo na análise das experiências históricas de crescimento da Suécia e Noruega, que obtiveram taxas de crescimento e dinamismo econômico elevados no pós-II Guerra Mundial a partir de uma estrutura de representação de interesses altamente concentrada - em comparação, por exemplo, com a Inglaterra. (OLSON, 1982, cap. 3, item 4; 1983, p. 32-3) Apesar de sua importância, contudo, Olson viu a emergência de grupos abrangentes muito mais como um caso especial da formação de interesses, considerando as coalizões distributivas uma situação mais relevante tanto analítica como historicamente. (OLSON, 1996) De fato, a ênfase em *The rise and decline of nations* recai nos efeitos negativos sobre o crescimento econômico da ação das coalizões distributivas, motivo pelo qual a discussão a seguir prossegue examinando este tipo de grupo de interesse.

A hipótese de Olson é a de que as atividades das coalizões distributivas resultam, em primeiro lugar, em perdas de eficiência econômica. Por exemplo, no caso da imposição de tarifas sobre as importações em um país pequeno haveria distorção na alocação de recursos, transferência de

renda de consumidores para produtores e uma perda líquida para a economia como um todo, provocando, assim, uma redução da eficiência econômica e do bem-estar nacional. Mais importantes ainda para o autor, contudo, seriam os efeitos sobre o crescimento de longo prazo. Segundo Olson, as coalizões distributivas reduziriam também a capacidade de adoção de inovações tecnológicas e de adaptação do sistema a mudanças no ambiente econômico, o que, em conjunto, diminuiria o ritmo de crescimento de longo prazo - um resultado que será examinado com mais detalhe adiante. (OLSON, 1983, p. 18-24)

Uma conclusão básica da teoria da ação coletiva, portanto, é a de que o crescimento econômico de um determinado país seria menos dinâmico quanto mais intensas fossem as atividades distributivas de grupos de interesse. A intensidade das atividades distributivas seria, por sua vez, diretamente relacionada a características dos grupos de interesse que os tornassem mais ou menos propensos ao comportamento *free rider*. Olson chega a essas conclusões a partir de duas proposições básicas no plano mais abstrato da lógica da ação coletiva. A primeira diz respeito ao número de membros dos grupos de interesse. Como os agentes são racionais, quanto mais numerosos forem os membros do grupo de interesse maiores serão os incentivos para o comportamento *free rider*, uma vez que as ações oportunistas dos agentes terão um impacto pouco perceptível sobre a oferta do bem público. A segunda diz respeito ao tempo: dado que o problema da ação coletiva é particularmente difícil, a sua possível resolução tende a tomar tempo para que se chegue a um resultado cooperativo. (OLSON, 1965, cap. 2; 1982, p. 37-41)

A mesma lógica pode ser estendida aos grupos de interesse e à sociedade como um todo. Quanto maior o número de grupos de interesse em uma sociedade, maior será a tendência deles se engajarem em atividades que visem absorver fatias maiores da renda social, sem que contribuam proporcionalmente para a geração de nova renda. Novamente, isso se deve ao fato de o efeito negativo da ação individualista do *free rider* ser menos visível no caso da existência de muitos membros com contribuições relativamente pequenas na geração do produto social. Por outro lado, na medida em que a obtenção de condições favoráveis para superar o

comportamento *free rider* é difícil e toma tempo, seria possível concluir logicamente que quanto mais duradoura for a estabilidade política e social de um país, maior tenderá a ser o número de grupos de interesse organizados, maior seu poder, maiores os conflitos distributivos e menos dinâmico o crescimento econômico. (OLSON, 1982, cap. 3)

Esses dois resultados básicos acerca da influência do número e tempo na formação de grupos de interesse são utilizados por Olson para testar histórica e empiricamente a relevância da teoria da ação coletiva quando aplicada às questões do crescimento de longo prazo. Olson explica, por exemplo, o baixo crescimento econômico relativo de países como a Inglaterra, Austrália e Nova Zelândia após a Segunda Guerra Mundial pelo fato de estes países terem preservado suas instituições socioeconômicas e grupos de interesse anteriores a 1945. Da mesma maneira, países como a Alemanha Ocidental, Japão e Itália teriam obtido altas taxas de crescimento econômico no pós-1945 por terem suas economias e estruturas socioinstitucionais devastadas pela guerra, com a conseqüente erradicação dos interesses consolidados em décadas anteriores. Em ambos os casos, a preservação ou não da estrutura de grupos de interesses seria a chave para explicar o desempenho diferenciado em termos de crescimento econômico das democracias desenvolvidas durante os anos do pós-II Guerra Mundial. (OLSON, 1982, cap. 4)

Uma das principais vantagens da teoria da ação coletiva é que ela especifica claramente suas hipóteses e implicações, permitindo que essas últimas sejam testadas e potencialmente refutadas por evidências empíricas. Com efeito, as conclusões de Olson sobre o papel dos grupos de interesse na determinação do crescimento de longo prazo das economias capitalistas desenvolvidas têm sido discutidas e testadas por um grande número de trabalhos.⁷ Em geral, a maioria dos autores ressalta a importância de vários elementos da teoria de Olson na análise do

7 Ver, por exemplo, as coletâneas dedicadas à discussão da teoria de Olson: MUELLER (1983) e OLSON *et al.* (2000).

desempenho macroeconômico das nações - por exemplo, a relação entre comportamento microeconômico dos grupos de interesse e resultados macroeconômicos que dificilmente é tratada nas teorias macro de crescimento e a demonstração lógica que comportamentos aparentemente irracionais (como o do *free rider*) são consistentes e podem ser explicados teoricamente.⁸ Quanto aos testes empíricos, o número de membros e o tempo de organização são comumente utilizados como aproximações do poder de influência dos grupos de interesse. Há um grupo significativo de estudos comparativos entre países que confirma os resultados antecipados pela teoria de Olson. Outros trabalhos, porém, chegam a resultados conflitantes com as previsões da teoria da ação coletiva - em especial quando essa última é aplicada às histórias de crescimento econômico de países específicos. (MUELLER, 1989, p. 313-7; MURREL, 1993 e LEHNER, 1983) Os resultados da teoria de Olson são, portanto, pelo menos ambíguos quando testados empiricamente.

Outra questão refere-se à validade das generalizações feitas por Olson quanto à história econômica dos países que desempenham papel fundamental em sua análise. Por exemplo, pesquisas recentes têm sustentado que o grau de destruição e erradicação das estruturas econômicas e sociais - e por extensão de grupos de interesse - na Alemanha Ocidental durante e no imediato pós-II Guerra foi muito menor do que o pressuposto por Olson. Dessa maneira, o elevado dinamismo da recuperação econômica alemã no pós-guerra teria sido apoiado em uma estrutura de grupos de interesse muito similar àquela que prevaleceu nos anos anteriores ao conflito mundial. As conclusões de Olson, assim, seriam baseadas em hipóteses incorretas sobre a economia política do crescimento econômico alemão, o que questionaria de maneira direta o poder explicativo da teoria da ação coletiva. (PAQUÉ, 1996)

Para os propósitos do presente artigo, contudo, mais importante do que as qualificações quanto à relevância de hipóteses e consistência dos resultados são os problemas relacionados à estrutura analítica da teoria

8 Há críticas, porém, inteiramente hostis: ver, por exemplo, BOWLES & EATWELL (1983).

da ação coletiva, ou seja, aquelas que Olson destaca como sendo as variáveis e relações causais centrais em sua explicação do desempenho econômico de longo prazo. Uma crítica particularmente importante nesse sentido é a de que Olson define a política econômica essencialmente como resultado direto da captura do Estado por parte dos grupos de interesse. Robert Bates argumenta, por exemplo, que partidos e políticos tendem a desenvolver interesses próprios (relacionados a ideologias ou ao objetivo de preservar o poder), que podem ser diferentes ou mesmo se contrapor aos interesses de grupos organizados, condicionando decisivamente a política econômica. (BATES, 1990, p. 43-4) Autores de inspiração weberiana, como Peter Evans, também sustentam que a burocracia pode exercer um papel autônomo e crucial na formulação de políticas econômicas. (EVANS, 1995) Douglass North, por sua vez, argumenta convincentemente que uma teoria da ação coletiva baseada exclusivamente no cálculo individualista de custo-benefício despreza o papel crucial da ideologia não só para a formação e as atitudes de certos grupos de interesse, mas também para os próprios mecanismos de legitimação e funcionamento da organização político-econômica de uma sociedade. (NORTH, 1981, cap. 5)

Por outro lado, ao se concentrar, de maneira praticamente exclusiva, no comportamento dos grupos de interesse, Olson também desconsidera os sistemas político e de representação nas organizações estatais, que definem possibilidades e limites de intervenção de grupos de interesse na formulação da política econômica. As características das estruturas de representação política e estatal seriam particularmente importantes para explicar o acesso de determinados interesses às esferas de decisão, o seu poder diferenciado de influência, bem como o grau de autonomia de políticos e burocratas. A intermediação dos sistemas político e de representação estatal tende a ser, deste modo, uma esfera determinante da efetividade de ação dos grupos de interesse - algo que é deixado de lado na teoria de Olson. (BATES, 1990, p. 44-5; MUELLER, 1989, p. 316-7)

Por fim, uma outra área em que surgem problemas na teoria da ação coletiva é a dos efeitos sobre o dinamismo econômico das práticas

restritivas perseguidas pelos grupos de interesse. Esta é uma questão particularmente importante na presente discussão, como será argumentado na seção 3.4 adiante, e requer um comentário mais detalhado. Na abordagem de Olson, as atividades distributivas dos grupos de interesse produzem não somente alocação ineficiente de recursos e menores taxas de crescimento do produto, mas sobretudo têm efeitos negativos mais fundamentais sobre as inovações e mudanças qualitativas no sistema econômico. A explicação para esse último resultado é pouco desenvolvida pelo autor no livro *The rise and decline of nations*. Em um outro trabalho, contudo, Olson utiliza um argumento evolucionista, afirmando que *“inovação e experimentação em uma economia são correspondentes à mutação na evolução biológica. A busca de lucros e o esforço de evitar a falência em qualquer área da economia são similares à ‘sobrevivência do mais adaptado’ na biologia.”* (OLSON, 1983, p. 21) Para o autor, práticas restritivas que posterguem a adoção de inovações ou barreiras comerciais que preservem custos elevados tenderiam a obstruir os mecanismos de incentivo à busca de novas formas de produzir, maior eficiência produtiva e maior produtividade. De fato, segundo Olson, *“a hipótese aqui é que grupos de interesse alteram substancialmente a evolução de uma economia e reduzem sua taxa de crescimento. Embora a evolução continue, ela se concentra crescentemente na distribuição em vez da busca por novos rendimentos ou menores custos.”* (OLSON, 1983, p. 21)

Apesar de pouco desenvolvida e praticamente negligenciada, tanto pelos adeptos quanto pelos críticos, a hipótese de Olson quanto aos efeitos estruturais das atividades distributivas de grupos de interesse traz à luz um aspecto particularmente significativo na análise do desempenho econômico de longo prazo. Olson sugere a possibilidade de que os impactos mais substantivos da proteção comercial - ao bloquear as pressões competitivas oriundas de concorrentes externos - sejam percebidos por meio do desincentivo ao aprendizado, busca, seleção e experimentos que constituem o núcleo de inovações incrementais que são, em grande medida, responsáveis pelos ganhos de qualidade, eficiência produtiva e competitividade de indústrias e países. Esse é um efeito importante e que ocupou um lugar central em teorias de autores clássicos,

sobretudo Marx e Schumpeter. De fato, ambos os autores estabeleceram uma relação direta entre a intensidade da competição e a busca de redução de custos, aumento de produtividade, aperfeiçoamentos em processos e produtos, que seriam essenciais para a sobrevivência das unidades produtivas no mercado. (BRENNER, 1989; ROSENBERG, 1994, cap. 3) Do mesmo modo, esse também é um tema central de uma ampla literatura dedicada à análise das inovações a partir de uma perspectiva evolucionista.⁹ Como será argumentado com mais detalhe adiante, os resultados dessas abordagens podem ser estendidos ao estudo dos impactos da proteção comercial sobre o comportamento de empresas que atuam no mercado doméstico.

Embora promissora, a abordagem de Olson sobre os impactos estruturais da ação dos grupos de interesse possui limitações similares às que já foram comentadas anteriormente. Em primeiro lugar, como foi visto acima, Olson estabelece uma regra geral em que práticas restritivas, como a proteção comercial, geram invariavelmente resultados negativos em termos de incentivos econômicos, que afetam de maneira adversa os processos de aprendizagem e inovação que respondem pela competitividade de longo prazo das nações. Essa conclusão geral, no entanto, desconsidera situações em que a política comercial protecionista pode dar origem a efeitos positivos e dinâmicos na estrutura industrial, à medida que a expansão da produção doméstica estiver associada a retornos crescentes de escala, transbordamentos (*spillovers*) e *learning by doing*. Como será discutido no item 3.4. adiante, tais efeitos tornam os resultados da política de proteção dependentes de uma combinação de fatores que vai além dos incentivos gerais à concorrência privilegiados por Olson.

Em segundo lugar, Olson atribuiu às atividades distributivas dos grupos o papel, senão exclusivo, pelo menos preponderante na estagnação de longo prazo de um sistema econômico submetido à esclerose institucional. É plausível, no entanto, que pelo menos dois outros fatores gerais, não

9 Para uma apresentação da abordagem evolucionista das inovações e das transformações estruturais, que é em linhas gerais adotada aqui, ver NELSON (1995).

mencionados por Olson, possam ser considerados igualmente importantes: primeiro, o conjunto de organizações e instituições (regras, normas e convenções, formais e informais) que podem ser favoráveis ou tornar-se obstáculos às inovações. (NORTH, 1990, cap. 1) Exemplos aqui são o sistema educacional e o de aprendizado industrial, organizações de pesquisa & desenvolvimento, políticas públicas e atitudes sociais relativas à inovação e mudança tecnológica. Segundo, os resultados das relações de poder entre grupos (e classes) sociais que também podem tornar-se incentivos ou desincentivos às estratégias inovadoras de firmas. Exemplos nesse caso são os níveis salariais e o poder sindical que podem induzir (se elevados) as empresas a buscar sistematicamente melhorias organizacionais e produtivas como forma de incrementar produtividade, reduzir custos, melhorar qualidade de produto e aumentar competitividade. Do mesmo modo, relações de poder no processo de produção podem ter impactos significativos (positivos ou negativos) em termos de produtividade, eficiência e inovações, à medida que desenvolverem relações cooperativas ou conflituosas entre gerência e trabalhadores.¹⁰

Nenhum desses dois últimos fatores pode ser discutido nos limites do presente artigo, sendo suficiente dizer, primeiro, que as influências das instituições e das relações de poder entre grupos sociais correspondem a importantes hipóteses explicativas das mudanças estruturais e do desempenho econômico das nações em teorias neo-institucionalistas e neomarxistas sobre o desenvolvimento de longo prazo. Ambas as hipóteses podem gerar resultados testáveis empiricamente e ser utilizadas em estudos de história econômica. Contudo, nenhuma dessas hipóteses é levada em conta na teoria de Olson. Na perspectiva aqui adotada, portanto, a teoria da ação coletiva, enquanto uma teoria geral explicativa do desempenho econômico de longo prazo, é considerada limitada e incompleta ao enfatizar, de forma praticamente exclusiva, os efeitos da ação dos grupos de interesse em coalizões distributivas ou abrangentes no sistema econômico.

10 LAZONICK (1990, appendix). Para um estudo histórico nessa perspectiva, ver COLISTETE (2001).

Ainda assim, parece razoável argumentar, como foi feito acima, que a teoria de Olson trata de aspectos centrais dos efeitos de longo prazo das políticas comerciais resultantes da ação de grupos de interesse, por meio de sua ênfase nos incentivos econômicos, eficiência e inovações - ainda que tal abordagem esteja sujeita a significativas qualificações. A discussão a seguir, nesse sentido, parte não só das contribuições da teoria de Olson, mas sobretudo de seus problemas, a fim de definir procedimentos analíticos para o exame histórico dos impactos da ação de grupos de interesse na formulação de políticas comerciais e seus efeitos sobre o desempenho econômico de longo prazo. O objetivo é sistematizar conceitos, relações e medidas que poderiam ser utilizados em pesquisas de história econômica, levando em conta seus limites e possibilidades.

3. *INTERPRETANDO A ECONOMIA POLÍTICA DA PROTEÇÃO E SEUS EFEITOS SOBRE O DESEMPENHO ECONÔMICO DE LONGO PRAZO: CONCEITOS E INDICADORES*

O que se pretende fazer nesta seção é examinar as possibilidades e limites de uma análise objetiva das questões tratadas anteriormente. Para isso, a discussão a seguir recorre a uma literatura variada, mas que tem em comum a preocupação de testar hipóteses de teorias e modelos por meio de evidências históricas e empíricas e, ao mesmo tempo, utilizar os resultados para qualificar e desenvolver proposições teóricas. O objetivo é sistematizar e avaliar conceitos, relações e medidas que têm sido propostos por vários estudos que buscam entender a interação entre grupos de interesse, políticas comerciais e desempenho econômico de longo prazo.

3.1 *A Definição dos Grupos de Interesse*

O primeiro passo importante em uma pesquisa de natureza histórica consiste em identificar os grupos de interesse relevantes em uma determinada conjuntura que podem ter influenciado a política comercial. Esse passo requer, inicialmente, um conhecimento detalhado dos principais

grupos com interesses relacionados à proteção comercial entre as diferentes classes sociais. Um ponto de partida útil é assumir que os produtores de bens comercializáveis (*tradables*) possuem interesses vitais na orientação da política comercial, tornando-se assim diretamente interessados nas decisões governamentais relacionadas a essa esfera. Isso inclui tanto empresários (capital) quanto trabalhadores (trabalho), se vistos da perspectiva mais geral das classes sociais. O conceito de bens comercializáveis inclui produtos exportáveis e importáveis, bem como seus substitutos. Ou seja, além dos bens efetivamente importados (e exportados) por um país, incluem-se naquela categoria bens produzidos e vendidos domesticamente que são substitutos próximos de bens importáveis (exportáveis). O que unifica esses bens é que seus preços são determinados, em grande medida, no mercado internacional, sujeitos contudo às barreiras tarifárias e não-tarifárias, custos de transporte e taxas de câmbio, que introduzem, em maior ou menor grau, diferenças entre os níveis de preços domésticos e internacionais. Já os bens não-comercializáveis (*non-tradables*) são aqueles cujos preços são determinados domesticamente, de modo que seus produtores podem ser vistos como não tendo interesses significativos na política comercial. (CORDEN, 1994, p. 14)

Assim, a partir do conceito de bens comercializáveis, é legítimo esperar que uma ampla parcela da sociedade possua interesses vinculados à política comercial. Não só os exportadores e importadores efetivos tendem a mobilizar recursos políticos para influenciar a política econômica, mas também aqueles que produzem bens substitutos próximos e que são potencialmente alvo da concorrência externa de bens importados. Esse resultado simples é, ao mesmo tempo, significativo, pois permite evitar o equívoco de limitar os interesses relacionados ao comércio somente aos grupos exportadores e importadores, como é comum, por exemplo, nas teorias da dependência. Do mesmo modo, sindicatos que se vinculem à produção de bens comercializáveis tendem a exibir elevado interesse nos destinos da política comercial do país.

Ainda no plano mais abstrato da definição geral dos grupos interesses, também é relevante a teoria de Rogowski, que sustenta que a proteção

comercial irá afetar diferenciadamente os possuidores de fatores de produção escassos ou abundantes. Rogowski parte do teorema de Stolper-Samuelson, segundo o qual o comércio internacional beneficia os proprietários dos fatores abundantes e diminui as rendas dos proprietários de fatores escassos. Segundo Rogowski, seria possível prever o comportamento dos grupos sociais quanto à política comercial dependendo da abundância ou escassez relativa dos fatores. Assim, em uma economia rica em terra e pobre em capital, seria possível assumir que os proprietários de capital se posicionarão tendencialmente em favor da proteção comercial, com o que elevariam suas rendas relativamente a um cenário alternativo de livre-comércio - em detrimento dos proprietários do fator abundante (terra no exemplo). Da mesma maneira que o conceito de bens comercializáveis, o modelo de Rogowski permite identificar grupos sociais com interesses vitais na política comercial - neste caso possuidores de recursos escassos e abundantes, que são afetados diretamente em suas rendas por medidas protecionistas ou de abertura comercial. (ROGOWSKI, 1989, cap. 1)

O problema com estas definições é que, devido ao seu alto grau de abstração, elas deixam de lado as diferenciações dentro das categorias mais gerais selecionadas (produtores de bens comercializáveis ou proprietários de fatores escassos e abundantes). Essas diferenciações, por sua vez, são essenciais na análise de conjunturas históricas específicas em que grupos de interesse se posicionam em relação à política comercial. É provável, por exemplo, que os possuidores de capital em uma economia escassa desse fator tenham um interesse comum em uma política protecionista, mas essa afirmação geral pouco explica por que determinados grupos da indústria são mais efetivos do que outros na obtenção de legislação favorável ou por que a influência de certos grupos cresce ou declina em determinadas conjunturas. Assim, embora os conceitos gerais vistos acima possam ser úteis como ponto de partida da análise, em termos analíticos eles são insuficientes enquanto tentativa de captar a complexidade das formas históricas de organização e ação de grupos sociais. Em outras palavras, parece haver claramente uma distância significativa entre a estrutura conceitual e analítica disponível e a realidade em que grupos sociais formam suas preferências, organizam-se e agem

historicamente. Uma consequência direta disso é que, em termos empíricos, os conceitos gerais mencionados acima dificilmente substituem a necessidade da análise histórica que busque identificar diferenciações significativas em termos de poder, influência e efetividade dos grupos de interesse. A mesma qualificação pode ser feita a respeito das tentativas de estabelecer abstratamente as preferências e influência dos grupos de interesse, como é visto a seguir.

3.2 A Definição das Preferências de Política

Mais do que uma tentativa de definir grupos com interesse potencial na política comercial, o modelo de Rogowski é um esforço para entender as preferências políticas de grupos sociais a partir das suas posições básicas no sistema econômico. Como foi visto, para Rogowski os possuidores de capital terão fortes incentivos para se empenharem na adoção ou manutenção de políticas protecionistas em economias com escassez relativa desse fator. Outras deduções lógicas desse tipo são possíveis e têm sido propostas por vários autores em estudos empíricos.

Uma das mais freqüentes generalizações é a que relaciona o grau de especialização dos recursos da atividade econômica com a defesa da proteção. A hipótese é a de que quanto mais difícil for o uso alternativo dos ativos de, por exemplo, uma indústria, maior será o incentivo para que os grupos sociais envolvidos (de diferentes classes) busquem influenciar a política econômica de maneira favorável a eles. Setores industriais que se caracterizem por elevado grau relativo de especialização de suas tecnologias, qualificações da força de trabalho e investimentos em capital fixo tenderão a se engajar mais ativamente na defesa de políticas protecionistas. Um caso típico de elevado grau de especialização é a indústria do aço. (FRIEDEN, 2000, p. 39-40; BALDWIN, 1982)

Outras características econômicas, relacionadas à estrutura do mercado de trabalho de setores industriais, também têm sido vistas como significativas para a definição de preferências de política comercial. Algumas pesquisas sugerem que indústrias com baixos salários, altas

proporções de trabalhadores não-qualificados e média de idade elevada da mão-de-obra tendem a reivindicar barreiras protecionistas como forma de permanecer no mercado. (BALDWIN, 1982) Essas características, por sua vez, vinculam-se à capacidade inovadora e competitiva do setor industrial. A idéia é que quanto menos inovadora e eficiente for uma indústria, maiores serão os incentivos para que os grupos de interesse a ela ligados se engajem em *lobby* por proteção comercial.

Por outro lado, indústrias compostas por empresas com investimentos diretos e vendas em mercados externos (multinacionais) tenderão a apresentar comportamentos diferenciados quanto à proteção dependendo da presença de concorrência imperfeita, *learning by doing* e economias de escala. Em mercados onde essas últimas características são menos importantes, empresas com forte presença externa tenderiam a resistir aos apelos da proteção comercial de seus próprios mercados a fim de evitar retaliações que prejudicassem seus negócios globais. Já empresas atuantes em atividades em que predominam concorrência imperfeita, retornos crescentes de escala e significativos efeitos de aprendizado tenderiam a reivindicar medidas restritivas para concorrentes externos que usufruíssem de medidas protecionistas em seus mercados domésticos. A razão desse comportamento decorreria do fato de que a proteção comercial tende a criar elevadas barreiras à entrada quando os custos médios se reduzem acentuadamente com o aumento da produção industrial e o maior conhecimento acumulado do processo de produção. Neste caso, a proteção comercial, ainda que temporária, pode garantir uma vantagem inicial em termos de custo aos produtores domésticos que os potenciais concorrentes não seriam capazes de alcançar, impossibilitando a entrada destes últimos no mercado. Por fim, e como extensão do raciocínio anterior, indústrias e países em geral com poucas empresas envolvidas no comércio internacional tendem a ser mais suscetíveis a demandas por proteção. (MILNER, 1997; MILNER & YOFFIE, 1999)

Além das condições específicas de firmas e setores industriais, o contexto econômico e político em que a política comercial é formulada também tem sido apontado como um fator potencialmente significativo na definição de preferências de política. Dois exemplos são suficientes para

ilustrar esse tipo de argumento. A fragilidade política de uma coalizão governamental pode favorecer a adoção de políticas protecionistas, uma vez que governos fracos e instáveis tendem a rejeitar ajustes com impactos negativos sobre as rendas de grupos sociais que tornem ainda mais precária sua base de sustentação política. Por outro lado, o tipo de inserção internacional do país pode condicionar suas políticas. Assim, por exemplo, um país historicamente com pequena abertura comercial tenderá a sofrer impactos menores sobre a estrutura de custos doméstica caso adote políticas comerciais que impliquem aumento dos preços de produtos importados - o que tornaria o governo mais propenso a adotar medidas protecionistas diante de demandas de grupos de interesse ou conjunturas externas desfavoráveis. (SIMMONS, 1994)

3.3 *A Influência dos Grupos de Interesse*

A discussão acima sobre as preferências dos grupos de interesse a partir de características econômicas deixou de lado o problema da ação coletiva. Segundo Olson, no entanto, as características estruturais de setores econômicos não seriam suficientes para estabelecer o poder de mobilização e influência dos grupos de interesses, pois o poder potencial desses últimos só se torna efetivo dependendo de sua capacidade de superar os dilemas da ação coletiva, conforme foi visto na seção 2.

Baseados nas hipóteses elaboradas por Olson, vários autores têm buscado correlacionar a efetividade da ação dos grupos de interesse quanto à política comercial com variáveis de concentração e número de membros dos grupos de interesse. Pesquisas empíricas têm sustentado que quanto maior o grau de concentração de uma indústria, maior tende a ser o grau de proteção - uma vez que o menor número de empresas permitiria superar mais facilmente o problema do *free rider*, mobilizando recursos políticos para obter políticas favoráveis. Do mesmo modo, a maior dispersão geográfica das empresas em uma determinada indústria é frequentemente associada ao menor sucesso na obtenção de políticas comerciais favoráveis (protecionistas), devido a dificuldades de coordenação e articulação política. (BALDWIN, 1982; RODRIK, 1995)

Esses últimos resultados, contudo, têm sido qualificados por outras pesquisas que, em geral, questionam a relação direta entre medidas de concentração e efetividade dos grupos de interesse. Para alguns autores, por exemplo, o grau de concentração regional gera resultados ambíguos quando somente variáveis quantitativas são consideradas. A grande lacuna, segundo essa crítica, seria a ausência de análises específicas sobre o poder político dos grupos de interesse, sejam eles mais ou menos concentrados. Indústrias geograficamente desconcentradas, por exemplo, podem ter mais facilidade para mobilizar o apoio de partidos políticos do que empresas reunidas em uma área restrita - o que mostraria que a concentração dos membros de um grupo de interesse não seria uma boa medida da capacidade de superação do problema da ação coletiva. Por outro lado, outras pesquisas sugerem a necessidade de relativizar a própria noção de sucesso ou fracasso do grupo de interesse. De acordo com esta crítica, pesquisas empíricas têm mostrado que certos grupos alcançam maior influência relativa em determinados períodos do que em outros. Igualmente, grupos de interesses são bem-sucedidos em suas demandas com relação a certas políticas, mas se mostram incapazes de influenciar outras. (POTTERS & SLOOF, 1996) De uma maneira geral, portanto, embora indicadores de número e concentração tenham demonstrado ser relevantes como aproximações do grau de influência de grupos de interesse sobre a política comercial, outras pesquisas levantam dúvidas sobre a validade geral de tais relações.

Há, portanto, vários conceitos e medidas quantitativas que têm sido utilizados para a identificação dos grupos de interesse e a definição de suas preferências e grau de influência. Por outro lado, foi possível ver também que há restrições quanto ao poder explicativo de medidas quantitativas e hipóteses gerais que tomam as ações dos grupos de interesse como derivadas exclusivamente de características estruturais e do cálculo individualista de custo e benefício. Tais restrições podem ser vistas como suficientes para questionar-se uma análise da ação dos grupos de interesse que se apóie exclusivamente em propriedades gerais de comportamento e que seja deduzida de medidas quantitativas. Embora se sustente aqui que a análise formal dos microfundamentos das estratégias

e decisões dos grupos de interesse pode iluminar aspectos importantes da formulação de políticas comerciais (como é o caso da teoria da ação coletiva de Olson), considera-se igualmente que esse tipo de análise corresponde apenas a um passo preliminar na tentativa de compreensão das ações dos grupos de interesse. Um passo adicional, embora talvez mais difícil, consiste em uma análise que proceda à reconstituição das idéias, motivações e estratégias dos grupos de interesse em seu contexto institucional e histórico - ou seja, não apenas considerando-as derivadas de medidas quantitativas e de propriedades gerais de comportamento atribuídas aos atores sociais. Nessa perspectiva, a análise histórica das instituições e ações dos grupos de interesse ganha importância central para o estudo das relações entre tais grupos e a política comercial dos países.

3.4 Os Impactos da Proteção Comercial

Até o momento, a discussão concentrou-se nas possíveis relações que podem ser estabelecidas entre grupos de interesse e política comercial. O outro aspecto fundamental é o dos efeitos da política comercial sobre o desempenho econômico de longo prazo. Tal como o tema examinado até agora, as relações entre política comercial e desempenho econômico são complexas e, talvez, ainda mais difíceis de serem definidas com razoável grau de precisão. Em geral, as tentativas de avaliar as conseqüências da proteção comercial recaem sobre os efeitos na alocação de recursos e bem-estar, em uma análise que é essencialmente estática e macroeconômica. Uma perspectiva alternativa é a de levar em conta também os impactos microeconômicos e dinâmicos da proteção sobre firmas e indústrias, mais especificamente os efeitos negativos ou positivos em termos de incentivos, aprendizado, busca, seleção e mudanças produtivas e organizacionais que afetam a capacidade competitiva e de crescimento de uma economia no longo prazo. A discussão a seguir trata de ambas as abordagens, mas dá ênfase a essa última perspectiva.

Uma forma de avaliar os resultados dinâmicos (e macroeconômicos) da proteção comercial é por meio de seus impactos sobre a acumulação de

capital - medida, por exemplo, pela razão entre Investimento e PIB. A correlação em períodos suficientemente longos entre proteção e a razão Investimento/PIB pode trazer indicações sobre se os efeitos da política comercial restritiva foram positivos ou negativos no longo prazo. Um outro indicador seria medir o efeito da proteção sobre a demanda de capital via mudanças na relação capital-produto em cada um dos setores da economia. Se, por exemplo, a demanda por capital é maior na indústria manufatureira do que na agricultura e serviços e correlaciona-se positivamente com a proteção por períodos significativos, então seria possível afirmar que os efeitos das restrições comerciais sobre a acumulação de capital foram positivos. Uma outra medida diz respeito aos investimentos estrangeiros. Se o influxo de capital estrangeiro se correlaciona ou não com períodos de mais alta proteção, pode-se dispor de elementos para dizer que a proteção comercial teve também impactos positivos ou negativos sobre a acumulação de capital. (IRWIN, 2000)

Um dos problemas com esses indicadores é a incapacidade de expressar os efeitos qualitativos da proteção sobre a acumulação de capital. Outras medidas buscam captar os impactos da proteção sobre a estrutura produtiva e organizacional, geralmente utilizando o conceito de produtividade (do trabalho ou Produtividade Total dos Fatores). Novamente, procura-se identificar a relação entre protecionismo e o comportamento da produtividade em séries históricas. Neste caso, há três indicadores possíveis. O primeiro considera o desempenho geral dos setores da economia - manufatura, agricultura e serviços. O segundo leva em conta a divisão das atividades econômicas entre produtoras de bens comercializáveis e não-comercializáveis. Já o terceiro indicador compara o desempenho em termos de produtividade de diferentes indústrias do setor manufatureiro. Em cada um desses casos o grau de correlação entre proteção de um determinado agregado e o comportamento da produtividade pode trazer elementos para uma explicação da influência da política comercial sobre o desempenho do sistema econômico. (IRWIN, 2000)

O uso de medidas quantitativas, como a acumulação de capital e produtividade, traz dois problemas adicionais para a análise e

interpretação dos impactos da proteção comercial. Primeiro, como explicar teoricamente os eventuais efeitos positivos da proteção via incrementos na acumulação de capital e produtividade? Em particular, como explicar tais resultados diante das predições, tanto de redução na eficiência alocativa e no bem-estar social (segundo a teoria estática dos efeitos da tarifa) quanto de estagnação da atividade inovadora e do crescimento de longo prazo (de acordo com a teoria de Olson)? Uma explicação teórica para os resultados positivos da proteção via acumulação de capital ou produtividade pode ser dada no caso de indústrias que possuam as seguintes características:

- i) rendimentos crescentes de escala: quando os custos médios diminuem significativamente com o aumento da escala de produção;
- ii) transbordamentos (*spillovers*): quando as atividades protegidas produzem externalidades positivas, por exemplo na forma de trabalhadores qualificados e conhecimento, que são difundidas por outras indústrias e atividades;
- iii) *learning by doing*: quando a experiência e o aprendizado no processo produtivo, que geram maior eficiência e menores custos, estão associados ao aumento da escala de produção.

Sob tais condições, a proteção comercial poderia trazer impactos positivos sobre crescimento industrial, investimentos, PIB e produtividade apontados acima, que compensariam as perdas dos consumidores resultantes da proteção comercial, previstas pela análise estática dos efeitos das tarifas sobre o bem-estar. (RAY, 1998, p. 665-73; BRANDER, 1986) Do mesmo modo, tais efeitos positivos da proteção comercial seriam o resultado das possibilidades trazidas de aumento da produção doméstica com a proteção comercial, dando origem a um ciclo virtuoso de aumento de eficiência, redução de custos e externalidades positivas, o que é o oposto ao que prevê a teoria de Olson no longo prazo. Ainda assim, a capacidade de exploração das características da estrutura industrial apontadas acima e, por extensão, os próprios efeitos finais da proteção comercial vão depender ainda do contexto institucional de políticas governamentais, organizações e potencial de aprendizagem da base social e econômica preexistente - conforme discutido adiante.

O segundo problema do uso de medidas quantitativas seria quanto à adequação do próprio conceito de produtividade para capturar a ocorrência de mudanças qualitativas no processo produtivo, inclusive os possíveis efeitos em termos de *learning by doing*, transbordamentos e economias de escala mencionados acima. (LINK, 1987) Uma das limitações é que aumentos de produtividade, por exemplo, podem estar vinculados a métodos de racionalização produtiva e a ajustes no número de trabalhadores empregados que não cheguem a produzir mudanças significativas nas estratégias das empresas em direção à busca de inovações organizacionais, tecnológicas e de produto. Em outras palavras, o grande problema do uso do conceito de produtividade é que ele não permite captar fatores dificilmente mensuráveis como qualidade, inovações, distribuição e marketing do produto.

Uma alternativa que busca superar os problemas do conceito de produtividade é considerar o desempenho exportador da indústria ou país em questão. A hipótese básica aqui é a de que a composição das exportações e o tipo de especialização exportadora de um país refletem tendências profundas do sistema econômico - em particular, a sua capacidade tecnológica e inovadora. (DALUM, 1995) Considera-se que a produção doméstica está associada a um conjunto de atividades e recursos que se diferenciam quanto à aplicação de conhecimento, qualificação de recursos humanos, salários, efeitos de encadeamento e externalidades. Disso resulta que a especialização na produção exportadora de certos tipos de bens traz consigo efeitos cumulativos que definem trajetórias que se reforçam e se reproduzem no tempo (*path dependence*). Países cujas atividades econômicas e exportadoras se caracterizam por reduzida aplicação de conhecimento, baixa qualificação de recursos humanos, baixos salários, pequenos efeitos de encadeamento e externalidades positivas limitadas tendem a reproduzir um círculo vicioso de subdesenvolvimento que se perpetua e aprofunda com o tempo. (REINERT, 1994)

Em termos empíricos, a medida mencionada acima privilegia as exportações de bens classificados de acordo com seu grau de intensidade tecnológica e valor agregado no processo produtivo. A hipótese central é que o maior teste para avaliar-se o dinamismo do desenvolvimento de

uma indústria ou país é a sua habilidade de manter ou ampliar suas participações nos mercados exportadores. É possível, por exemplo, elaborar uma escala de produtos exportados (de têxteis a medicamentos, por exemplo) considerando os elementos já mencionados acima - isto é, aplicação de conhecimento, qualificação de recursos humanos, salários, encadeamentos e externalidades - a fim de avaliar a evolução, no tempo, do grau de capacidade tecnológica e inovadora de uma determinada estrutura econômica. Ao contrário do conceito de produtividade, a evolução da pauta de exportações serviria como uma aproximação empírica bastante significativa do grau de desenvolvimento das capacidades tecnológicas e do potencial de crescimento dinâmico do sistema econômico.¹¹ Esse indicador, portanto, poderia ser utilizado com medidas de proteção comercial a fim de determinar os seus efeitos qualitativos sobre o desenvolvimento econômico no longo prazo.

Todos os indicadores resumidos no presente tópico partem do pressuposto de que políticas comerciais tendem a produzir efeitos significativos sobre o dinamismo econômico das nações. Além dos efeitos negativos sobre eficiência alocativa e bem-estar social que são enfatizados pela análise estática da proteção comercial, a discussão anterior destacou também a possibilidade de efeitos positivos que podem ser gerados pela proteção comercial no caso de as indústrias favorecidas estarem sujeitas a rendimentos crescentes de escala, transbordamentos e *learning by doing*. Embora seja um importante resultado inspirado em estudos recentes de organização industrial sob condições de concorrência imperfeita, essa é apenas uma parte da história.

De fato, há pelo menos dois outros grupos de fatores que podem contribuir para diferentes resultados da proteção comercial. Em primeiro lugar, há a questão da temporariedade e credibilidade da política de proteção comercial. A proteção deve ser limitada a um período predeterminado e as empresas beneficiadas pela proteção devem acreditar que, de fato, os

11 Exemplos dessa abordagem encontram-se em DALUM (1995) e REINERT (1994).

benefícios obtidos são temporários. Caso contrário, as empresas terão pouco ou nenhum incentivo para se engajarem em processos de aprendizado, busca e seleção de novas estruturas organizacionais e produtivas. Em vez disso, as empresas beneficiadas tenderão a despender recursos a fim de obter a permanência indefinida da proteção comercial, anulando eventuais efeitos positivos da proteção em termos de eficiência e competitividade. Além de ser um típico caso de interação estratégica que pode ser examinado por meio da teoria dos jogos, a questão da temporariedade e credibilidade da proteção indica a importância das relações de poder estabelecidas entre grupos de interesse envolvidos diretamente na política comercial em contextos históricos específicos. (RAY, 1998, p. 769-71)

Em segundo lugar, há o papel das condições preexistentes em termos de conhecimento e habilidades que podem traduzir-se em capacidade de aprendizado e de inovação. De um lado, essas condições vinculam-se a estruturas formais, tais como organizações (firmas, agências governamentais, universidades) envolvidas em pesquisa & desenvolvimento e a qualidade e abrangência da estrutura educacional e de aprendizagem industrial existente. Essas estruturas formais, em um ambiente favorável de incentivos, podem dar suporte a processos de aprendizado, adaptação, experimentos e inovações tecnológicas e organizacionais conduzidas por firmas beneficiadas pela proteção comercial, da mesma maneira que a sua ausência pode tornar-se um significativo obstáculo à inovação. Por outro lado, a capacidade de aprendizado e inovação pode desenvolver-se por meio de processos informais de aquisição e difusão de conhecimento e habilidades no sistema econômico. Tal fenômeno tende a ser particularmente importante nas fases iniciais e intermediárias do processo de industrialização. Neste caso, o conhecimento acumulado no local de trabalho, transferido por gerações ou obtido via imigração de trabalhadores qualificados pode ser uma importante base para a transformação industrial e tecnológica de um país. (LUNDVALL, 1995)

Uma conclusão importante da discussão acima é a de que os efeitos da proteção comercial dificilmente podem ser definidos antecipadamente, sem o conhecimento da combinação particular de fatores relacionados às

estruturas industriais, instituições e condições sociais. Tais fatores têm começado a ser identificados analiticamente por teorias econômicas e podem ser úteis para estudos de história econômica.

CONCLUSÃO

A discussão realizada nas seções anteriores se insere no contexto mais amplo das teorias formuladas nas últimas décadas que têm se dedicado à investigação das bases sociais e institucionais do desenvolvimento econômico, partindo de diferentes tradições do pensamento econômico e social. O argumento geral proposto no artigo foi o de que o uso de teorias e modelos analíticos comumente associados aos estudos do desenvolvimento econômico podem ser úteis e relevantes na pesquisa em história econômica. Em particular, o objetivo foi explorar possibilidades analíticas para o estudo das relações entre grupos de interesse, política comercial e desempenho econômico de longo prazo.

O artigo concentrou-se em dois temas básicos: primeiro, nas relações entre grupos de interesse e políticas comerciais e, segundo, nos efeitos das políticas comerciais protecionistas sobre o desempenho econômico de longo prazo. Grupos de interesse foram definidos como uma forma possível de agregar as diferenciações no interior das classes sociais, conforme proposto por autores da Economia Política Histórica. Considerou-se também que outro aspecto importante da análise dos grupos de interesse consiste nos microfundamentos da formação de interesses e preferências de política - tema básico da teoria de ação coletiva elaborada originalmente por Mancur Olson. Procurou-se argumentar que os trabalhos de Olson, embora partindo de uma tradição teórica distinta daquela desenvolvida pelos autores da Economia Política Histórica, contêm elementos importantes para a análise das ações e estratégias dos grupos de interesse com relação às políticas comerciais, ao enfatizar os problemas de cooperação e da ação coletiva. Ainda assim, o argumento apresentado no texto foi o de que uma análise baseada exclusivamente nas propriedades gerais de comportamento dos grupos de interesse, como

faz a teoria da ação coletiva, tem um poder explicativo limitado. O mais adequado seria ver esse tipo de teoria enquanto um ponto de partida auxiliar da análise, importante para a investigação da lógica dos microfundamentos das decisões, mas que deveria ser complementada pela reconstituição das idéias, motivações e estratégias dos grupos de interesse em seu contexto institucional e histórico.

Por outro lado, Olson utilizou a teoria da ação coletiva para analisar o segundo tema privilegiado no artigo, ou seja, as influências de práticas restritivas, tais como as políticas comerciais protecionistas, sobre o desempenho econômico de longo prazo. Da mesma forma que no caso anterior, as conclusões de Olson sobre os efeitos estruturais das práticas restritivas podem ser qualificadas sob vários aspectos, sobretudo pela ênfase absoluta no papel dos grupos de interesse no processo de esclerose institucional que leva à perda de dinamismo econômico e pela pouca clareza nos mecanismos precisos que produziriam tal resultado. Quanto ao primeiro ponto, isto é, o papel absoluto dos grupos de interesse, argumentou-se que enquanto uma teoria do desempenho econômico de longo prazo, a perspectiva de Olson é limitada na medida em que não contempla outros aspectos que podem condicionar as mudanças estruturais - em particular, as instituições e as relações de poder entre grupos sociais que podem trazer resultados favoráveis ou não às atividades inovadoras de firmas e indústrias de um país.

Já quanto ao segundo ponto, ou seja, os mecanismos de influência dos grupos de interesse sobre o dinamismo econômico, a análise de Olson é imprecisa e pouco desenvolvida. Não obstante, chamou-se a atenção no texto para a analogia esboçada por Olson acerca das mudanças estruturais com um processo evolucionista, enfatizando o aprendizado, adaptação e as inovações em estruturas organizacionais e produtivas. Apenas esboçada por Olson, essa hipótese pode ser desenvolvida à luz das teorias de Marx e Schumpeter. Argumentou-se no texto, porém, que é necessário precisar as características da estrutura industrial e as condições institucionais e sociais existentes a fim de que seja possível generalizar os possíveis efeitos de políticas restritivas perseguidas por grupos de interesse.

Além das questões teóricas examinadas, a discussão anterior também procurou sistematizar conceitos, medidas e relações que podem servir para testar hipóteses em estudos empíricos e históricos dos grupos de interesse, políticas comerciais e desempenho econômico. Viu-se que os métodos de quantificação da ação coletiva dos grupos têm sido amplamente desenvolvidos, embora as medidas objetivas dificilmente consigam captar a complexidade das relações a que se referem e estão, assim, sujeitas a problemas metodológicos dificilmente contornáveis. Contudo, apesar da manifesta imperfeição de tais medidas, a breve revisão feita no artigo sugere que o seu uso em estudos históricos pode trazer resultados relevantes, à medida que sejam vistas como um recurso auxiliar no teste e avaliação de hipóteses sobre as estratégias dos grupos de interesse. Do mesmo modo, o uso de medidas quantitativas para a análise dos impactos da política comercial sobre o desempenho econômico de longo prazo está sujeito a limitações semelhantes. Ainda assim, sugeriu-se que as exportações, classificadas de acordo com suas características tecnológicas, podem ser uma aproximação razoável do grau de desenvolvimento das capacidades tecnológicas e de potencial dinâmico de crescimento de uma economia específica.

Uma outra importante conclusão do texto é a de que a proteção comercial pode dar origem a resultados múltiplos em termos de efeitos sobre o desempenho econômico de longo prazo. Um aspecto central neste argumento são as características da estrutura industrial em termos de presença ou não de economias de escala, transbordamentos e *learning by doing*. Indústrias com tais características podem dar origem a ciclos virtuosos de crescimento com o aumento da produção doméstica, estimulada pela proteção comercial. Ainda assim, os efeitos finais da política protecionista tendem a depender da combinação com outros fatores cruciais: credibilidade e temporariedade da política de proteção, bem como as condições preexistentes de aprendizagem e inovação. Esse argumento, portanto, é distinto da hipótese (sustentada por Olson, por exemplo) de que os efeitos da proteção comercial são invariavelmente adversos, não só para a eficiência alocativa e o bem-estar, mas também para a capacidade inovadora do sistema econômico.

Por fim, e retornando à questão inicial do artigo, parece razoável dizer que estudos de história econômica que busquem investigar as causas e determinantes do desenvolvimento de longo prazo tendem a ganhar significativamente com o uso mais sistemático de argumentos teóricos claramente definidos. Teorias recentes têm aberto novas possibilidades de pesquisa histórica, com sua ênfase em instituições, relações de poder, interação estratégica, ação coletiva, problemas de informação, mercados imperfeitos, economias de escala, inovações e trajetórias dependentes. Essas novas contribuições possuem um grande potencial de renovação e sofisticação das pesquisas em história econômica, ao permitir tanto a busca de novas respostas para velhas questões quanto a formulação de novos problemas no estudo do passado. Ao mesmo tempo, tais contribuições têm revalorizado a importância da história econômica enquanto uma das principais fontes de inspiração e problemas para o desenvolvimento de argumentos teóricos. Parece, assim, que a relação entre teoria e história continua hoje não apenas tensa e complexa, mas acima de tudo estimulante e desafiadora para novos estudos de história econômica que busquem respostas para problemas difíceis como os do desenvolvimento econômico de longo prazo.

BIBLIOGRAFIA

- ALT, J.; SHEPSLE, K. (eds.). *Perspectives on positive political economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- BALDWIN, R. The political economy of protection. In: BHAGWATI, J. (ed.), *Import competition and response*. Chicago: Chicago University Press, 1982.
- BATES, R. Macropolitical economy in the field of development. In: ALT, J.; SHEPSLE, K. (eds), *Perspectives on positive political economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- BERG, M.; BRULAND, K. Culture, institutions and technological transitions. In: BERG, M; BRULAND, K. (eds.), *Technological revolutions in Europe. Historical perspectives*. Cheltenham: Edward Elgar, 1998.
- BOWLES, S.; EATWELL, J. Interest groups, class structure and capitalist growth. In: MUELLER, D. (ed.), *The political economy of growth*. New Haven: Yale University Press, 1983.

- BRANDER, J. Rationales for strategic trade and industrial policy. In: KRUGMAN, P. (ed.), *Strategic trade policy and the new international economics*. Camb., Mass.: MIT Press, 1986.
- BRENNER, R. The social basis of economic development. In: ROEMER, J. (ed.), *Analytical marxism*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- COHEN, G. A. *Karl Marx's theory of history. A defence*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- COLISTETE, R. *Labour relations and industrial performance in Brazil: Greater São Paulo, 1945-1960*. Hampshire: Palgrave, 2001.
- CORDEN, M. *Economic policy, exchange rates and the international system*. Oxford: Oxford University Press, 1994.
- DALUM, B. Export specialisation, structural competitiveness and National Systems of Innovation. In: LUNDVALL, B. (ed.), *National Systems of Innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*. London: Pinter, 1995.
- DOBB, M. [1946]. *Studies in the development of capitalism*. London: Routledge, 1981.
- EVANS, P. et al. (eds.). *Bringing the state back in*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- EVANS, P. *Embedded autonomy. States and industrial transformation*. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- FRIEDEN, J. The method of analysis: modern political economy. In: FRIEDEN, J. et al. (eds.). *Modern political economy and Latin America. Theory and policy*. Boulder: Westview Press, 2000.
- LIST, F. [1855] *Sistema nacional de economia política*. São Paulo: Abril, 1983.
- GERSCHENKRON, A. [1943]. *Bread and democracy in Germany*. Ithaca: Cornell University Press, 1989.
- GREEN, D.; SHAPIRO, I. *Pathologies of rational choice theory*. New Haven: Yale University Press, 1994.
- IRWIN, D. Tariffs and growth in late nineteenth century America. *NBER Working Paper Series*, April 2000.
- IVERSEN, T.; PONTUSSON, J. Comparative political economy: a Northern European perspective. In: IVERSEN, T. et al. (eds.), *Unions, employers, and central banks. Macroeconomic coordination and institutional change in social market economies*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- LAZONICK, W. *Competitive advantage on the shop floor*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

- LEHNER, F. Pressure politics and economic growth: Olson's theory and the Swiss experience. In: MUELLER, D. (ed.), *The political economy of growth*. New Haven: Yale University Press, 1983.
- LINK, A. *Technological change and productivity growth*. London: Harwood Academic, 1987.
- MAIER, C. Introduction: political economy and history. In: MAIER, C. *In search of stability. Explorations in historical political economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- MILNER, H. Resisting the protectionist temptation: industry in the making of trade policy in France and the United States during the 1970s. In: FRIENDEN, J.; LAKE, D. (eds.), *International political economy. Perspectives on global power and wealth*. 3rd ed. London: Routledge, 1997.
- MILNER, H.; YOFFIE, D. Between free trade and protectionism: strategic trade policy and a theory of corporate of trade demands. In: COHEN, B.; LIPSON, C. (eds.), *Issues and agents in international political economy*. Camb., Mass.: MIT Press, 1999.
- McCLOSKEY, D. *Econometric history*. Hampshire: Macmillan, 1987.
- MUELLER, D. *Public choice II*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- MURREL, P. The comparative structure of the growth of the West German and British manufacturing industry. In: MUELLER, D. (ed.), *The political economy of growth*. New Haven: Yale University Press, 1983.
- NELSON, R. Evolutionary theorizing about economic change. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (eds.), *The handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- NORTH, D. *Structure and change in economic history*. New York: W. W. Norton, 1981.
- _____. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- OLSON, M. *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*. Camb., Mass.: Harvard University Press, 1965.
- _____. *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities*. New Haven: Yale University Press, 1982.
- _____. The political economy of comparative growth rates. In: MUELLER, D. (ed.), *The political economy of growth*. New Haven: Yale University Press, 1983.
- _____. The varieties of Eurosclerosis: the rise and decline of nations since 1982. In: CRAFTS, N.; TONIOLO, G. (eds.), *Economic growth in Europe since 1945*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

- OLSON, M. *et al.* (eds.). *A not-so-dismal science: a broader view of economics and societies*. Oxford: Oxford University Press, 2000.
- PAQUÉ, K. Why the 1950s and not the 1920's? Olsonian and non-Olsonian interpretations of two decades of German economic history. In: CRAFTS, N.; TONIOLO, G. (eds.), *Economic growth in Europe since 1945*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- POTTERS, J.; SLOOF, R. Interest groups: a survey of empirical models that try to assess their influence. *European Journal of Political Economy*, v. 12, p. 403-442, 1996.
- RAY, D. *Development economics*. Princeton: Princeton University Press, 1998.
- REINERT, E. *Competitiveness and its predecessors - a 500-year cross national perspective*. Oslo: STEP Group, 1994.
- RODRIK, D. Political economy of trade policy. In: GROSSMAN, G.; ROGOFF, K. (eds.), *Handbook of international economics*. Amsterdam: Elsevier, 1995, v. 3.
- ROGOWSKI, R. *Commerce and coalitions. How trade affects domestic political alignments*. Princeton: Princeton University Press, 1989.
- ROSENBERG, N. *Exploring the black box. Technology, economics, and history*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- SIMMONS, B. *Who adjusts? Domestic sources of foreign economic policy during the interwar years*. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- SMITH, A. [1776]. *A riqueza das nações*. São Paulo: Abril, 1983.
- SRINIVASAN, T. Neoclassical political economy, the state, and economic development. In: MEIER, G. *Leading issues in economic development*. 6th ed. Oxford: Oxford University Press, 1995.

Desejo agradecer as leituras e comentários de Cláudia Heller, Bernardo Gouthier Macedo, Renato Marcondes e William Summerhill. Os problemas remanescentes no texto são de exclusiva responsabilidade do autor.

(Recebido em março de 2002. Aceito para publicação em maio de 2002).