

# 18 A ECONOMIA NEGOCIADA NOS PAÍSES ESCANDINAVOS\*

OVE K. PEDERSEN

## INTRODUÇÃO

Os países escandinavos não apenas avançaram de uma economia de mercado para uma economia mista, mas têm passado por importantes tendências que podem ser interpretadas como a transformação subsequente de uma economia mista para uma economia negociada.<sup>1</sup> O conceito de economia negociada é, sem dúvida, pouco conhecido fora da Escandinávia, embora autores de outros países tenham expressado conceitos similares.<sup>2</sup> Discussões teóricas têm sido mantidas e esforços têm sido feitos para aplicar esse conceito a estudos empíricos nos quatro países escandinavos.<sup>3</sup> Neste trabalho, apresentarei algumas considerações teóricas gerais relacionadas a todos os países escandinavos (Dinamarca, Noruega, Suécia e Finlândia), mas utilizando referências empíricas de apenas um deles – a Dinamarca.

Em termos econômicos os países escandinavos são freqüentemente caracterizados como economias mistas, em termos políticos, provavelmente, são mais bem descritos como exemplos de países com estruturas institucionais altamente diferenciadas e muito complexas em termos funcionais. Comparados com outros países (exceto alguns países muito pequenos no centro

---

\* Tradução: Eduardo César Marques.

1 Cf. Nielsen & Pedersen (1991).

2 Cf., por exemplo, Devine (1988); e Moore & Booth (1989).

3 Cf. Andersen (1996).

da Europa), a história política escandinava se caracteriza por um certo número de traços distintivos: economias pequenas e abertas, sistemas políticos estáveis, alta proporção de população assalariada organizada, uma cultura política marcada por parcerias sociais e uma longa tradição de cooperação de classe.

Por causa dessa história política, a estrutura institucional em todos os quatro países escandinavos é “impura”. Isso contradiz a maioria dos princípios de como uma economia liberal orientada para o mercado deveria ser institucionalizada. As Instituições de uma economia de mercado funcionam mescladas com instituições tanto de economias mistas como de negociadas. O poder oriundo do mercado e a autoridade estatal são misturados em entidades de representação de interesses, em órgãos estatais descentralizados e em instituições privadas e semipúblicas. A autoridade pública é delegada a um grande número de instituições privadas e semipúblicas, e as decisões são tomadas em negociações entre parceiros organizados coletiva e mutuamente autônomos.

## NEGOCIAÇÕES

Nos países escandinavos as negociações são amplamente usadas como instrumentos para a tomada de decisão em relação tanto à alocação de recursos quanto à sua (re)distribuição. O exemplo clássico é o mercado de trabalho. Os salários, as jornadas e as demais condições de trabalho são geralmente determinados por meio de negociações institucionalizadas entre as organizações coletivas dos agentes sociais em vez de serem deixados aos agentes individuais no mercado ou à legislação. As negociações, tanto as institucionalizadas como as informais, precedem a tomada de decisão em várias partes diferentes da economia.

Minha tese é de que os países escandinavos estão assumindo crescentemente o caráter de economias negociadas. Uma parte essencial e mesmo crescente da alocação de recursos produtivos, assim como a (re)distribuição do produto, não é determinada nem pelo mercado nem por processos de decisão autônomos das autoridades públicas. As decisões são alcançadas tipicamente por meio de imperativos discursivos, políticos e morais, em vez de incentivos ou ameaças de sanção econômica. Dito isso, importantes diferenças têm surgido entre os quatro países pelas diversas respostas à crise econômica implementadas por eles desde a metade dos anos 70. Por exemplo, os arranjos institucionais neocorporativistas na Suécia foram desmantelados ou reconstruídos, enquanto na Dinamarca arranjos cooperativos novos e mais extensos

e profundos foram criados. Isso, entretanto, não afeta a conclusão geral: uma parte crescente da alocação de recursos nessas sociedades é conduzida por meio de negociações institucionalizadas envolvendo um número ainda maior de interesses organizados nos mercados de trabalho privado e público, e entre o Estado, as autoridades locais e as organizações industriais. Além disso, mesmo a modernização do Estado na Dinamarca, na Suécia e na Noruega nos últimos cinco anos, tanto no nível central como no local, tem sido acompanhada de arranjos de intensa colaboração entre as chefias do serviço público e organizações representando os empregados do setor público.<sup>4</sup>

A economia negociada tem se formado de uma maneira orgânica pela contribuição de vários atores diferentes com motivações diversas e freqüentemente de curto prazo. Não existe uma estrutura ideal típica ou uma linha geral que possa ser identificada. Ao contrário, se olharmos para a estrutura econômica como um todo, podemos observar uma mistura de características de economia de mercado, de economia mista e de economia negociada. Entretanto, é possível também distinguir uma tendência de longo prazo na direção de uma ordem negociada em importantes setores da economia – especialmente na gestão da formação dos salários pela mobilização de consensos nos mercados de trabalho; na gestão da modernização do Estado pelo sistema político por meio de negociações corporativas; na gestão da integração ao Mercado Único Europeu por intensas relações formais e informais entre o Estado e os interesses organizados; e, finalmente, na adaptação das estruturas industriais nacionais à crescente competitividade internacional e global mediante a constituição de arranjos de colaboração entre o Estado, as autoridades locais e os interesses organizados.

A economia negociada, no entanto, é muito mais do que um instrumento para a tomada de decisão e para as negociações reais que se desenrolam em torno de uma mesa de negociações. Esses elementos são partes de uma estrutura ideal típica da economia negociada que também envolve arcabouços, discursos e quadros institucionais.

A estrutura geral e o processo mais amplo da economia negociada são esboçados no Quadro 1.

Do lado esquerdo estão os arranjos institucionais e, do lado direito, são apresentadas ilustrações dos processos sociais nos quais eventos do tipo “negociações em torno da mesa” se constituem apenas um exemplo. As cinco instituições listadas à esquerda cobrem as diferentes funções presentes no interior de uma economia negociada. Elas sustentam a aplicação das negociações como um instrumento, e todas se complementam entre si.

---

4 Lægread & Pedersen (1996).

Quadro 1

<i>Estrutura</i>	<i>Processo</i>
Instituições de política pública Instituições de convencimento Instituições discursivas	Jogos de linguagem
Instituições de Negociação Instituições de Arbitragem e Sanção	Jogos de Negociação Negociações de Mesa-Redonda

Algumas das instituições objetivam a determinação de problemas socioeconômicos e a identificação das medidas políticas necessárias para solucioná-los. Elas são normalmente criadas pelo governo ou pelo Parlamento (instituições de política pública). Outras objetivam descrever problemas sociais reais em termos socioeconômicos, enquanto os transformam concomitantemente em conceitos capazes de obter aceitação ampla em todo o sistema político e por toda a população. São normalmente estabelecidas pelo governo e pelos interesses organizados, assim como pelas instituições financeiras (instituições de convencimento). Outras têm por meta transformar as percepções dominantes dos problemas socioeconômicos em códigos de linguagem estruturados sistematicamente, justificados analiticamente, coerentes internamente e verificáveis externamente. Essas são usualmente estabelecidas pelas universidades, pelos ministérios e pelo Banco Central (instituições discursivas).

Todas essas instituições tentam mobilizar a compreensão mútua de uma situação socioeconômica que funciona como um quadro discursivo para as negociações. Esse quadro (normativo) é chamado de discurso socioeconômico. Entre 40 e 50 anos foi o tempo necessário para se desenvolver o discurso que se tornou aceito mutuamente pelas partes envolvidas como um quadro normativo para a compreensão e a análise dos problemas sociais.

No interior dessa visão geral comum, as autoridades governamentais e locais têm se engajado, em colaboração com os interesses organizados e as instituições financeiras, na institucionalização dos jogos de negociação que permitem o desenvolvimento de compromissos sobre temas e procedimentos para negociações. Em instituições de negociação, as negociações de mesa-redonda ocorrem na base do entendimento de comum acordo com a situação socioeconômica e de procedimentos de negociação também estabelecidos de comum acordo. As instituições de negociação medeiam demandas gerais e específicas e assinalam acordos. As instituições de arbitragem e sanção conciliam e sancionam violações de acordos. Em sua maioria, sua natureza é semi-

pública criada por lei, mas essas são governadas por estruturas de representantes bi ou tripartites.

Esse esboço é, obviamente, um modelo ideal típico, e não a descrição de uma estrutura real. Em algumas partes da economia, uma estrutura institucional com todas as características aparentadas tem sido desenvolvida mediante um longo processo histórico. Em outras áreas, apenas uma parte da estrutura existe. A estrutura como um todo é muito mais do que um instrumento para a tomada de decisão ou para a coordenação de interesses coletivos múltiplos organizados em um conjunto de instituições policêntricas. A estrutura é um pré-requisito institucional para uma ordem negociada caracterizada pela luta constante e pelo conflito em todos os níveis (formação de políticas públicas, de convencimento, desenvolvimento de discursos, jogos de negociação, negociações de mesa-redonda e de conciliação e sanção), enquanto a compreensão mútua é mobilizada simultaneamente e se estabelecem concessões entre as partes em conflito. A economia negociada é um caminho para os conflitos civilizados, não para a sua eliminação da esfera social.

## A reforma da sociedade e do Estado

Nos anos 60, a Dinamarca, assim como os outros países escandinavos, experimentou uma fase relativamente curta mas muito febril de prosperidade, com reestruturação econômica abrangente e reorganização das instituições políticas e econômicas. A partir dos anos 50, deu-se a organização do Estado de Bem-Estar, com o desenvolvimento de seus serviços mediante concessões pragmáticas entre os partidos social-democratas e social-liberais e mesmo conservadores. Ao menos na Noruega e na Dinamarca, o Estado de Bem-Estar nunca se desenvolveu a partir de um plano abrangente preestabelecido. O seu desenvolvimento ocorreu por meio de processos de negociação pragmáticos e processuais e concessões entre partidos políticos e interesses organizados.

No início dos anos 70, as conseqüências não intencionadas desse desenvolvimento não planejado e não controlado de serviços do Estado de Bem-Estar se tornaram evidentes. Em 1960, o gasto público dinamarquês era mais baixo em relação ao PIB que o nível médio dos países da OCDE – Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento (24,6% contra 26,0%). Em 1982, o quadro havia mudado, com o gasto na Dinamarca alcançando 60,2% e o da OCDE, 48,5%. Novamente, apenas na metade da década de 1970, a necessidade de cortar os custos internos e a demanda externa foram transformados em uma política para os gastos públicos; e apenas a partir de 1982 essa política alcançou resultados consideráveis. Em 1982, a Dinamarca tinha um

enorme déficit financeiro público (10% do PIB). Em um período de quatro anos, entretanto, este havia se transformado em superávit, para ser novamente transformado em déficit de 1988 a 1996, e em um pequeno superávit em 1997.

Apesar da aplicação bem-sucedida de medidas de austeridade, problemas macroeconômicos graves permaneceram. O crescimento do setor industrial competitivo nunca foi suficiente para compensar as importações financeiras e o crescimento das despesas de bem-estar. As medidas de austeridade criaram um nível de desemprego alto e estável, alcançando 7,0% em 1980; 10,5% em 1983; 7,9% em 1986; 9,5% em 1989; 11,3% em 1992; e 10,4% em 1995. Novas e crescentes pressões sobre os serviços de bem-estar foram produzidas e a produtividade continuou a cair. Conseqüentemente, novas medidas eram necessárias se o governo quisesse resolver os desequilíbrios macroeconômicos. A urgência dessas medidas aumentou ainda mais pela crescente sensação de que os dias de um ajustamento fino das políticas de estabilização estavam superados, e que os mecanismos para os ajustamentos graduais nas relações industriais e nos gastos públicos já haviam sido levados aos seus limites. De forma gradual, tornou-se de conhecimento público que os elementos mais decisivos da crise econômica tinham origem nas dimensões internacional e global da crise. A integração econômica acelerada da Comunidade Econômica Européia (CEE) e a lenta mas crescente desregulamentação do GATT e da União Européia nos setores industrial e agrícola pressionaram a estrutura industrial dinamarquesa. A importância relativa das políticas estruturais de longo prazo e das medidas orientadas para o lado da oferta na economia aumentou, e ficou clara a necessidade de uma mudança no conjunto dos instrumentos macroeconômicos disponíveis.

Essa mudança no conjunto de instrumentos foi realizada entre 1976 e 1986. Foram criadas medidas para uma política estrutural,<sup>5</sup> de um lado, por meio do desenvolvimento de uma política industrial ativa e uma modernização do setor público, e, de outro, a partir da reformulação da compreensão sobre os problemas macroeconômicos e sobre os próprios objetivos para o país.

Por volta do final da década de 1970, um novo conjunto de problemas e instrumentos macroeconômicos foi iniciado com uma guinada na compreensão da competitividade internacional. Novos objetivos socioeconômicos foram destacados e a necessidade de novos instrumentos foi compreendida. Uma política estrutural foi formulada enfatizando medidas do lado da oferta na economia, como, por exemplo, a renovação tecnológica, a reestruturação industrial, a privatização, a desregulamentação e a terceirização.

---

5 Nielsen & Pedersen (1989).

Essas mudanças nas visões coletivas da competitividade industrial revelaram uma capacidade para formular macroestratégias para a própria economia nacional. Essa capacidade estratégica foi gerada por meio de uma complexa transformação institucional e discursiva envolvendo todo o conjunto de instituições bi, tri e até mesmo quadripartites da estrutura ideal típica da economia negociada. Por volta de 1980, as várias instituições e organizações iniciaram um debate de longa duração sobre o conteúdo do conceito de competitividade internacional. A reformulação desse conceito se tornou um tópico em torno do qual um novo consenso político foi construído gradualmente, levando a uma mudança na orientação coletiva e ao estabelecimento de novas instituições.

### Em busca de uma estratégia nacional

Nas décadas de 1960 e 1970, a competitividade internacional era geralmente percebida como equivalente aos custos relativos do fator trabalho entre os países. As percepções dominantes davam ênfase à importância exclusiva dos preços relativos. A competitividade internacional era entendida como competitividade salarial gerida por políticas que atuavam pelo lado da demanda (isto é, salários, renda e políticas de gasto público). Já no início dos anos 80, uma versão revista dessa formulação começou a ser aplicada. A competitividade passou a ser medida como um índice composto incluindo os custos relativos do trabalho, os custos do capital, a produtividade e o perfil de variação das taxas de câmbio.

Durante os anos entre 1984 e 1986, um consenso político amplo se estabeleceu – incluindo os partidos social-liberal, conservador e social-democrata, as principais organizações do mercado de trabalho e as instituições financeiras – em torno de uma versão ampliada dessa formulação. A percepção dominante enfatizava a importância de uma estrutura produtiva da economia nacional, o seu conteúdo tecnológico e a capacidade de mercado de seus produtos, o grau de flexibilidade de seus mercados de trabalho, a sua organização industrial e a produtividade e eficiência do setor público. A modernização do Estado era vista como uma condição para uma reestruturação do mercado de trabalho, assim como a estrutura industrial. A competitividade internacional veio a ser entendida como a competitividade estrutural e o conteúdo do discurso socioeconômico mudou. Políticas ativas industriais e do mercado de trabalho se tornaram dominantes em um discurso socioeconômico orientado pelo lado da oferta.

As instituições que objetivavam tomar parte da reformulação e propagação desse discurso socioeconômico alterado foram estabelecidas em um longo período de tempo. Sua estrutura consistia em organizações econômico-

executivas incluindo sindicatos de trabalhadores, organizações de empresários, autoridades e governos locais, e até mesmo os maiores bancos e empresas de seguros. Entretanto, em vez de discutir exemplos desse tipo de instituição (de política pública, discursivas e de convencimento), é mais importante destacar a existência de certas formas de ação comunicativa (um tipo de jogo de linguagem) entre capital, trabalho e autoridades e governos locais possibilitadas pelas funções ocupadas por esses tipos de instituições.

Apontar para a ação comunicativa (jogos de linguagem) como um tipo de parceria social ou coordenação é, sem dúvida, incomum. Na defesa da minha tese, quero enfatizar os três fatos a seguir:

1 Todos os parceiros mencionados realmente formulavam (e continuam formulando) os problemas sociais e econômicos em termos de discursos socioeconômicos – eles estão “falando” através do mesmo discurso, embora este tenha sido reformulado, tornando possíveis pontos de vista comuns a respeito de um novo conjunto de problemas e objetivos macroeconômicos.

2 As instituições mencionadas participavam (e ainda participam) de ações comunicativas nas quais elas comentam e criticam os modelos, as informações, os problemas formulados e as soluções propostas pelos outros participantes – eles “falam” entre si em um debate dinâmico, criando conhecimento comum e fazendo surgir entendimentos mútuos dos problemas e de suas possíveis soluções.

3 As instituições têm se mostrado capazes de comunicar esse debate aos parceiros sociais e ao público em geral – elas têm mobilizado a maioria da população dinamarquesa para formar opiniões sobre essas posições, criando um consenso popular em torno dos problemas nacionais e de suas soluções possíveis.

Dessa forma, os parceiros sociais na Dinamarca provaram ser capazes de verbalizar experiências e construir percepções mediante a ligação entre situações e condições macroeconômicas. Além disso, eles têm provado ser capazes de formular uma estratégia nacional para a mudança estrutural, para a renovação tecnológica, para a modernização do Estado e para atingir uma aceitação ampla entre os mais importantes interesses presentes no sistema político e no mercado de trabalho.

## EM BUSCA DE NOVOS INSTRUMENTOS

Durante a década de 1980, quatro áreas de política pública se tornaram o centro de negociações contínuas, ajustamentos e alterações de políticas:



1 *Política salarial*. Medidas de política salarial e de renda foram, durante anos, um dos instrumentos macroeconômicos favoritos, coerentemente com a orientação do discurso socioeconômico vigente até os anos 80, que priorizava políticas que agiam no lado da demanda. A partir de 1985, um arranjo institucional peculiar no mercado de trabalho tornou possível para o governo e para as organizações de interesses de nível federal gerenciar a formação de salários por mobilização de consenso, por negociações bi e tripartites, e por controle entre organizações, assim como no interior de cada uma delas. Em vez da intervenção discricionária do governo, a orientação indireta e o controle sobre a formação dos salários foram crescentemente usados para ajustar os salários nominais às condições macroeconômicas sempre novas. A flexibilidade adquirida por essa falta de qualquer linha divisória nítida entre a intervenção estatal e a auto-regulação se baseou na vontade das organizações de implementar limites para os salários sem a intervenção do governo. Negociações desse tipo a respeito da formação de salários se tornaram próximas a questões como o aumento do custo de vida, a introdução de novas tecnologias, a existência de redutores da jornada de trabalho, a descentralização e a individualização de acordos de pagamento e segurança do emprego.

2 *Políticas públicas estruturais*. Durante os anos 80, novas formas de investimentos foram institucionalizadas por meio de fundos de pensão e capital de assalariados. Uma condição decisiva para esse desenvolvimento foi o estabelecimento de um conjunto de ajustamentos legais introduzidos em 1983, que permitiu maior participação dos fundos de assalariados e dos fundos de pensão no mercado de capitais dinamarquês. Os fundos de assalariados dinamarqueses receberam uma alocação comparável aos controversos (e agora extintos) fundos de assalariados suecos dos anos 70. Mesmo se essa forma de investimento de capital continua se constituindo uma questão controversa e aberta ao debate, é, de qualquer forma, notável que a introdução dos fundos tenha ocorrido de uma forma consensual. A emergência de instituições bi e tripartites está por trás desse processo. Políticas de ajustamento e mudanças na estrutura industrial foram implantadas mediante acordos que envolveram instituições com representantes do governo, das autoridades locais, das organizações do mercado de trabalho e de instituições financeiras. Como resultado, nos dias de hoje, o maior proprietário de capital na Dinamarca são os fundos de assalariados, e mediante compromissos assumidos em instituições bi e tripartites, um conjunto importante de iniciativas foi implantado: foram criadas novas empresas privadas e independentes, evitadas incorporações estrangeiras de importantes firmas dinamarquesas, realizadas algumas das maiores fusões de empresas e, em certa medida, alterada a estrutura industrial.

3 *Política do mercado de trabalho*. Programas de emprego de vulto foram implementados a partir de 1976, motivados pela elevação das taxas de

desemprego a um nível estável de 8% a 9% da força de trabalho. As taxas continuaram nesse patamar relativamente alto até 1982-1990, enquanto, em 1982, os programas de emprego passaram a sofrer pesados ataques. Entre 1982 e 1989, uma nova política para o mercado de trabalho foi adotada. A intenção era reestruturar a composição da força de trabalho e flexibilizá-la por meio de programas de treinamento, tanto para os engajados no mercado de trabalho como para os desempregados. Nos dias de hoje, a educação e a re-educação são consideradas a cura primária para ajustar a força de trabalho às mudanças da estrutura industrial da economia internacional. Essa visão – aceita por todos os parceiros sociais – levou a uma reorganização abrangente do Departamento do Trabalho nos anos 80 e à criação de novas instituições tripartites para gerir programas de educação e re-educação em coordenação com instituições que lidavam com a formação de salários e com medidas estruturais de política pública.

4 *Reformas do Estado*. Gastos públicos descontrolados e cargas fiscais pesadas representaram por anos os maiores problemas macroeconômicos. Os gastos foram controlados por meio de medidas estritas de austeridade desencadeadas pelo governo na década de 1980. Novos modelos para gestão e controle do setor público foram introduzidos pelo governo em oposição aberta à posição das organizações representativas dos servidores públicos e profissionais. Durante os anos 90, as organizações foram gradualmente forçadas a aceitar as medidas de austeridade e modernização. Um novo conjunto de instituições bipartite foi criado, o que deu condições ao governo, em colaboração com as organizações, de desenvolver novas medidas para reorganizar o Estado por meio de programas de privatização (alguns exemplos), desregulação (vários exemplos), terceirização (vários exemplos), novas medidas de administração pública (muitos exemplos) e descentralização da formação dos salários para instituições e acordos de pagamento individuais (diversos exemplos).

Os quatro processos de política pública foram desenvolvidos em diferentes níveis institucionais, seguindo diferentes prazos e envolvendo diferentes atores, mas freqüentemente superpostos.

## CONCLUSÃO

Sustento que uma estratégia nacional foi construída mediante a reformulação do discurso socioeconômico e profundas mudanças nas atitudes. Também acredito que novos instrumentos de política e instituições foram criados.

Não se deve considerar, entretanto, que essas conquistas tenham sido alcançadas sem problemas e ambigüidades. O surgimento de uma política de mudança estrutural é um fenômeno até certo ponto novo, e diversas questões sérias sobre a sua implementação persistem. Apenas um conjunto de política do tipo “colcha de retalhos” foi implementado até o momento.

A complexidade impressionante da economia negociada é uma das várias razões para que a nova estratégia nacional ainda seja vaga. Outra razão é o fato de a economia dinamarquesa ser pequena e aberta. Durante momentos de mudança internacional e global profunda, economias pequenas e abertas são forçadas a entrar em períodos de adaptação processual. A força de atração muito pequena de sua indústria e a falta de força muscular política obrigam-nas a se adaptar a mudanças, principalmente por meio de tecnologias pesquisadas e desenvolvidas por terceiros e no interior de uma agenda política controlada e formulada principalmente por outros. Conseqüentemente, não apenas existe um lapso de tempo entre a concorrência das mudanças e o momento em que se pode esperar pela adaptação, como também existe um problema na eficiência da adaptação.

Essas duas razões conjuntamente podem explicar por que os resultados econômicos da cultura política altamente cooperativa da Dinamarca apareceram tão vagarosamente, mas também foram tão impressionantes quando tomaram impulso nos anos 90. Enquanto a taxa de inflação caiu do alto patamar de 12% em 1979, para apenas 2,4% em 1997, o desemprego primeiro variou entre o alto nível de 6,1% em 1979, e 12,4% em 1993, para cair para 8,9% em 1996, e ainda mais em 1997. Ao mesmo tempo, os déficits em conta corrente na balança de pagamentos melhoraram de 4,6% em 1979, e 1,2% em 1989, para 0,8% em 1995.

O fator mais decisivo que explica como a Dinamarca (e os três outros países escandinavos), durante os últimos 15 a 20 anos, conseguiu fazer frente aos problemas da adaptação e da transformação é responder à pergunta: Como parceiros sociais conseguiram governar as transformações nacionais por meio da elaboração conjunta de políticas públicas em um mundo de atores múltiplos e arranjos institucionais policêntricos?

Para compreender como foi possível coordenar um grande número de atores com interesses contrastantes mediante o estabelecimento e a implementação de compromissos e mobilização de consensos, temos que entender a forma pela qual essas instituições foram arranjadas para formar um sistema contingente e processual para a criação de cooperação política generalizada.<sup>6</sup> Se, de um lado, um sistema para cooperação política generalizada é um pré-

---

6 Cf. Marin (1985).

requisito institucional e discursivo para uma economia negociada; por outro, o próprio sistema só pode ser identificado encontrando mecanismos capazes de estabelecer interações entre interesses que, de outra forma, seriam contrastantes e antagônicos.<sup>7</sup> Quatro desses mecanismos foram, até o momento, identificados:<sup>8</sup>

1 As instituições se tornaram parte de um campo geral de ações comunicativas. Elas são inovadoras dos discursos socioeconômicos e participantes em suas orientações comuns. Como participantes, elas são fadadas a aceitar a lógica da argumentação. Essa lógica forneceu o primeiro mecanismo ligando, por meio de um processo contínuo de reformulação e propagação do discurso, interesses que seriam contrastantes em outras situações.

2 As Instituições foram equipadas com estruturas discursivas internas representando o próprio discurso socioeconômico. A construção de uma série de subcampos discursivos (estrutura salarial, estrutura do mercado de trabalho e políticas de reforma do Estado) e a integração gradual destes em uma estratégia nacional geral forneceram um segundo mecanismo que une os subcampos com a estratégia nacional.

3 Os processos de elaboração das políticas públicas e de decisão foram obtidos pela sincronização dos eventos. Essa coordenação de negociações institucionalizadas pelo governo forneceu o terceiro mecanismo para compatibilizar os processos de produção de decisões.

4 As ligações diretas entre instituições foram asseguradas por meio de agentes intermediários únicos (tanto pessoas como organizações) com papéis em diversas instituições. Essa superposição de agentes representou o quarto mecanismo para a realização de ponte entre subsistemas antes fechados para negociações.

Esses e outros mecanismos podem ser ainda mais discutidos. A sua identificação completa, entretanto, deve levar em consideração a forma pela qual esses quatro mecanismos foram institucionalizados em um conjunto especial de instituições que trabalhavam diferentes tipos de processo. Na teoria de uma economia negociada, cinco desses arranjos suplementares foram descritos como instituições de política pública, de convencimento, de discurso e de arbitragem, e três desses processos foram identificados como jogos de linguagem, jogos de negociação e negociações de mesa-redonda.

O sistema para a cooperação generalizada é muito mais do que um instrumento para a tomada de decisão e coordenação de um conjunto policêntrico de instituições com múltiplos níveis. O sistema inteiro pode ser visto

---

7 Cf. Jessop (1987).

8 Cf. Pedersen (1993).

como um pré-requisito institucional para uma economia negociada. Uma economia negociada, portanto, pode ser definida como significando uma estruturação da sociedade, na qual uma parcela significativa da alocação de recursos é conduzida por meio de um sistema generalizado para a cooperação política entre centros de tomada de decisão independentes no Estado, em organizações e nas instituições financeiras.<sup>9</sup>

Ao contrário de decisões tomadas pelas autoridades públicas, as decisões econômicas baseadas em negociações são alcançadas mediante interação entre os agentes, sendo as autoridades públicas relevantes apenas um dos diversos participantes. Ao contrário das decisões de mercado, que são tomadas pelos agentes individuais, cada qual agindo separadamente, tomando como base as suas preferências e recursos, as decisões econômicas baseadas em negociações são tomadas por meio de um processo caracterizado pela elaboração deliberada de preferências.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDERSEN, N. (1996) Bibliography on Negotiated Economy and Institutional History. An overview of the debate. In: *COS-report n.3*, 1996. Copenhagen: Copenhagen Business School.
- DEVINE, P. (1988) *Democracy and Economic Planning*. London: Polity Press.
- JESSOP, B. (1987) Economy, State and Law in Autopoietic Theory. In: *Essex Papers in Politics and Government*, n.42, Colchester, England: University of Essex.
- LÆGREID, P., PEDERSEN, O. (1996) *Integration og Decentralisering*. Copenhagen: Jurist-og Økonomforbundets Forlag.
- MARIN, B. (1985) Generalized Political Exchange: Preliminary Considerations. *EU Working Paper*, n.85, p.190, Florence: European University.
- MOORE, C., BOOTH, S. (1989) *Managing Competition: Meso-Corporatism, Pluralism and the Negotiated Order in Scotland*. Oxford: Clarendon Press.
- NIELSEN, K., PEDERSEN, O. (1989) Is small still Flexible? – An Evaluation of Recent Trends in Danish Politics. *Scandinavian Political Studies*, n.4, p.343-72.
- \_\_\_\_\_. (1991) From the Mized Economy to the Negotiated Economy: The Scandinavian Countries. In: COUGHLIN, R. M. (org.) *Morality, Rationality and Efficiency. New Perspectives on Socio-Economics*. New York: M. E. Sharpe Inc.
- PEDERSEN, O. (1993) The Institutional History of the Danish Polity: From a Market and Mixed Economy to a Negotiated Economy. In: SJÖSTRAND, S. E. (org.) *Institutional Change. Theory and Empirical Findings*. New York: M. E. Sharpe Inc.

9 Essa definição foi extraída de Nielsen & Pedersen (1991, p.151).