

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

MARCELO KOREZ AMORIM

A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Porto Alegre

2015

MARCELO KOREZ AMORIM

A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Octavio Augusto Camargo
Conceição

Porto Alegre
2015

MARCELO KOREZ AMORIM

A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Aprovado em: Porto Alegre, ____ de _____ de 2015.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Octavio Augusto Camargo Conceição – Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Antonio Ernani Martins Lima
UFRGS

Prof. Dr. Glaison Augusto Guerrero
UFRGS

[Para meus pais, Leopoldo (in memoriam) e Ingeborg. Para o meu amado filho, Artur]

AGRADECIMENTOS

Agradeço a minha mãe pelo carinho, apoio e dedicação. A minha companheira, Renata, pela compreensão. Ao meu filho Artur, pelos momentos felizes que ele me proporciona.

Agradeço também ao professor Octavio Conceição pela atenção e pelo tempo oferecido para me orientar na elaboração deste trabalho e aos demais professores da banca examinadora pela disposição em analisá-lo.

Por último, gostaria de agradecer aos meus colegas da Caixa Econômica Federal pelo ambiente de trabalho acolhedor, e aos meus amigos pelos momentos de descontração.

RESUMO

Este trabalho apresenta a Nova Economia Institucional e suas contribuições para o estudo do desenvolvimento econômico. Inicialmente, abordaremos os principais fundamentos da teoria econômica convencional, representada pela Escola Neoclássica. Posteriormente, é feita uma análise bibliográfica dos pressupostos utilizados pela Nova Economia Institucional e os aspectos que a diferenciam da Escola Neoclássica, dando destaque para a importância da análise dos custos de transação e suas causas: a capacidade cognitiva limitada dos agentes e seu comportamento oportunista. Após isso, são apresentadas as contribuições da Nova Escola Institucional para o estudo do desenvolvimento econômico, abordando a origem das instituições e a forma pela qual ocorre sua transformação.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional. Escola Neoclássica.

Desenvolvimento

ABSTRACT

This work presents the New Institutional Economics and its contributions to the study of economic development. Initially, the main foundations of conventional economic theory, represented by the Neoclassical School, will be addressed. Later, it presents a bibliographical analysis of the assumptions used by the New Institutional Economics and the aspects that differentiate it from the Neoclassical School, highlighting the importance of analyzing transaction costs and their causes: the limited cognitive capacities of actors and their opportunistic behavior. After that, this work presents the contributions of New Institutional School for the study of economic development, addressing the source of the institutions and the way in which their transformation occurs .

Keywords: New Institutional Economics. Neoclassical School. Development

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

NEI - Nova Economia Institucional

EN - Escola Neoclássica

TN - Teoria Neoclássica

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1. A ESCOLA NEOCLÁSSICA	12
1.1 Individualismo metodológico.....	13
1.2 Racionalidade.....	15
1.3 Informação perfeita.....	16
2. A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	18
2.1 Origem.....	18
2.2 Instituições.....	21
2.3 Custos de transação.....	23
2.4 Pressupostos comportamentais.....	28
2.4.1 Racionalidade limitada.....	29
2.4.2 Comportamento oportunista.....	32
3. AS INSTITUIÇÕES E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	33
3.1 A abordagem da NEI.....	33
3.2 Origem e mudança institucional.....	35
3.2.1 Origem das Instituições econômicas.....	36
3.2.2 Mudança institucional.....	38
4. CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA	41
4.1 As diferentes trajetórias das colônias europeias.....	41
4.2 As mudanças institucionais na Inglaterra e a Revolução Industrial.....	42
CONCLUSÃO	45
REFERÊNCIAS	47

INTRODUÇÃO

A Escola Neoclássica trouxe importantes contribuições para o estudo da Economia. Seus modelos teóricos no campo da microeconomia ajudam a explicar parte do comportamento dos indivíduos e firmas. Porém, quando aplicado ao estudo do desenvolvimento econômico, essa escola se apresenta incapaz de explicar as diferentes trajetórias de desenvolvimento dos países ao longo da história. Neste trabalho, apresentaremos a Nova Economia Institucional, seus principais fundamentos e a abordagem utilizada por essa escola para explicar as diferentes trajetórias de desenvolvimento econômico das sociedades.

Além desta introdução, o trabalho possui 3 capítulos.

No primeiro capítulo, será apresentada a Escola Neoclássica (EN) a partir de sua origem na chamada Revolução Marginalista e como a adoção de uma nova metodologia a diferenciou da Economia Clássica e transformou o estudo da Economia, que abandonou os aspectos prescritivos e passou a se preocupar apenas com os aspectos descritivos. Serão apresentados os fundamentos dessa escola assim como os principais pressupostos que a caracterizam, como o individualismo metodológico, a racionalidade e a informação perfeita.

No terceiro capítulo, será apresentada a Nova Economia Institucional (NEI). Será abordada a origem dessa escola a partir do Institucionalismo Econômico surgido nos EUA entre o final do século XIX e início do XX. Para caracterizar a NEI e entender como ela se diferencia da Escola Neoclássica, serão discutidos os custos de transação, que exercem papel fundamental na existência das instituições, e os pressupostos comportamentais utilizados pela NEI, como os que se referem à racionalidade dos agentes e ao comportamento de auto-interesse.

No terceiro capítulo serão abordadas as contribuições trazidas pela NEI para o estudo do desenvolvimento econômico e o papel das instituições como fatores fundamentais para explicar as diferentes trajetórias de desenvolvimento dos países. Serão abordadas as origens das instituições econômicas e a forma pela qual elas se transformam.

Por último, no quarto é apresentada uma discussão histórica a respeito do papel das instituições no desenvolvimento econômico. A contextualização histórica será feita com base em duas narrativas: a experiência colonial e como as diferentes

instituições estabelecidas pelos europeus em suas colônias determinaram as diferentes trajetórias de desenvolvimento dos países; e a trajetória de mudança institucional na Inglaterra entre as mudanças políticas introduzidas pela Revolução Gloriosa e as mudanças econômicas que levaram à Revolução Industrial.

1 ESCOLA NEOCLÁSSICA

A Escola Neoclássica surgiu a partir da chamada Revolução Marginalista ocorrida nos anos 1870. Os trabalhos independentes dos economistas Jevons, Menger e Walras introduziram a mudança no estudo da Economia que significou uma ruptura com o modelo clássico e uma transformação no pensamento econômico. Para Kjosavik (2003 p. 216), esta ruptura teria sido representada pela Revolução Marginalista, o postulado de uma teoria utilitarista do valor e a introdução de uma linguagem matemática na teoria econômica. Para Mota *et al.* (2009 p. 5), a revolução Marginalista derivou da ciência clássica das “leis da natureza” newtoniana do século XIX.

A Economia deixou de se preocupar com o processo de crescimento e distribuição e passou a ter como foco o processo de troca e determinação de preços. A introdução dos modelos matemáticos e o formalismo visavam, segundo os principais autores, transformar a Economia em ciência pura, aproximando-a da exatidão como a Física ou a Mecânica. Para os marginalistas, a Economia Política (Political Economy) da Escola Clássica, representada por Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx se assemelhava à arte, enquanto a Economia (Economics) introduzida pela Revolução Marginalista deveria se aproximar de uma ciência natural. Para Coquelin (apud Walras, 1996 p.38), enquanto a arte aconselha, prescreve e direciona, a ciência observa, descreve e explica. A ciência, dessa forma, deveria ser indiferente às consequências boas ou más da busca pela verdade. Diferentemente da Economia Política Clássica, que se preocupava com a produção da riqueza social e da melhora do bem-estar humano, a Economia deveria ser uma ciência livre de valores em busca da verdade. Para alcançar esse objetivo, segundo Fine e Milonakis (2009 p.96), a Ciência Econômica, na visão dos marginalistas

“[...]must be treated as a natural science, and since it deals with quantities it must become a branch of mathematics. Granted this, it becomes obvious that all classical political economy and the Historical School automatically fall outside the realm of pure science and become either an art, a moral science or both.”

O problema da escassez e da troca passou a ser o principal foco da ciência econômica com a adoção do marginalismo. O valor de um bem numa troca passou a depender da sua escassez. Como o valor é uma magnitude mensurável, a teoria do valor passou a ser considerada um ramo da matemática. Walras (1954, p.70 apud Fine e Milonakis, 2009 p.95). A teoria objetiva do valor da economia política clássica deu lugar a uma teoria subjetiva baseada na maximização da utilidade pelo indivíduo.

A ciência econômica deveria ser positiva, preocupar-se com o “o que é” em vez de “como deveria ser”. Ou seja, descrever no lugar de prescrever. Assim, os marginalistas introduziram no estudo da Economia uma nova metodologia que ia de encontro às preocupações dos clássicos como Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx.

Ainda na questão metodológica, Bresser-Pereira (2009 p.164) destaca que o surgimento da EN, a partir de 1870, fez com que a Economia abandonasse o método histórico-dedutivo e adotasse o método hipotético-dedutivo, também chamado de abstrato-dedutivo. O método histórico-dedutivo caracteriza-se por partir da observação da realidade, de uma sequência de fatos observáveis. A generalização ocorre a partir da observação da realidade econômica. Já o método hipotético-dedutivo parte de premissas, hipóteses precisas e quantificáveis a respeito do objeto a ser estudado, o que permite a elaboração de uma teoria precisa e matemática. Para Blaug (1997 p.3 apud Hodgson 2006, p.1) a EN converteu o estudo da Economia numa espécie de “matemática social” na qual a relevância prática teria dado lugar ao rigor analítico.

Entre os pressupostos da Escola Neoclássica, este trabalho destaca o individualismo metodológico, a racionalidade e a informação perfeita. A seguir, será explicado cada um deles.

1.1 INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

Para a EN, o indivíduo é o centro da análise. A explicação dos fenômenos econômicos ocorre a partir do comportamento dos indivíduos e suas avaliações subjetivas. O individualismo metodológico, na Economia, surgiu através do atomismo. Este método de microrredução visa a explicar os fenômenos complexos

através do entendimento de suas partes. Nas ciências naturais, o atomismo tem como foco o comportamento dos átomos. Já nas ciências sociais, o atomismo foca na ação individual, no comportamento do indivíduo como explicação para os fenômenos sociais.

Para Udenh (2001) existem versões fortes e fracas do individualismo metodológico. Nas primeiras, os fenômenos sociais são explicados inteiramente em termos dos indivíduos. Já nas versões mais fracas, os fenômenos são parcialmente explicados em termos dos indivíduos. Na história do individualismo metodológico, existe um progresso não linear de versões mais extremas para versões mais fracas. Esse progresso partiria da teoria do contrato social de Thomas Hobbes e da teoria do Equilíbrio Geral de Walras, passando pelos austríacos que conceberam os indivíduos como seres sociais e pelo filósofo Karl Popper que introduziu as instituições sociais como restrições às ações dos indivíduos, chegando aos sociólogos, que apresentaram a versão mais fraca da metodologia.

Para Udehn (2001 p.482), a Economia tornou-se definitivamente mais individualista com o surgimento da Escola Neoclássica. Segundo Boland (1988) a escola neoclássica não só é guiada pelo individualismo como adotou o que ele denominou de *individualismo psicologista*. Por esse método, uma explicação, para ser bem sucedida, deve ter como variáveis exógenas apenas os estados psicológicos e as restrições naturais. As restrições institucionais devem ser consideradas fixas, mas não exógenas. Nas palavras de Boland (1982 p.49, apud Udehn, 2001)

“By saying that neoclassical economics is based on psychologistic individualism, we are saying specifically that neoclassical theories or analyses must permit only two types of exogenous variables: natural constraints and psychological states. Of particular concern is the psychologistic individualist requirement that no social institutions that appears in our explanations must be allowed to play the role of an exogenous given.”

Dessa forma, não há espaço para o papel das instituições na Escola Neoclássica, uma vez que elas são excluídas dos modelos utilizados, que levariam em conta apenas os estados psicológicos, as escolhas individuais, e as restrições naturais.

1.2 RACIONALIDADE

A racionalidade pode ser definida como a adequação dos meios para alcançar os fins desejados. Nas ciências sociais, existem diversas abordagens para se analisar a racionalidade. A economia, na tradição representada pela Escola Neoclássica, aborda a racionalidade em termos das escolhas que produz. Já as demais ciências sociais preocupam-se com o processo empregado.

À abordagem utilizada pela Escola Neoclássica dá-se o nome de racionalidade instrumental (ou substantiva). Ela pressupõe os indivíduos com um sistema bem organizado e estável de preferências, dotados de capacidade objetiva para analisar o mundo real e de capacidade computacional ilimitada, capazes de calcular e escolher, diante das alternativas a ele apresentadas, o melhor caminho para se alcançar a maximização da utilidade. Além disso, nesta abordagem, a racionalidade é analisada em termos das escolhas que produz, não havendo preocupação com o processo empregado.

Dessa forma, para Simon (1986 p.210-211)

“If we accept values as given and consistent, if we postulate an objective description of the world as it really is, and if we assume that the decision maker’s computational powers are unlimited, the two important consequences follows. First, we do not need to distinguish between the real world as it really is. Second, we can predict the choices that will be made by a rational decision maker entirely from our knowledge of the real world without a knowledge of the decision maker’s perceptions or modes of calculation.”

Para a Escola Neoclássica, o indivíduo, tendo em vista a maximização de sua utilidade e com base na informação a que tem acesso toma decisões adequadas à maximização de sua utilidade. No caso de os modelos utilizados pelos indivíduos serem inadequados, existem mecanismos de feedback informacional e de arbitragem que levam à correção dos modelos inicialmente incorretos e à eliminação dos desvios. Segundo North (1990), este postulado assume implicitamente que as instituições têm um papel passivo e os indivíduos possuem as informações

necessárias para a tomada de decisões corretas. Tal postulado, porém, aplicar-se-ia somente a um pequeno conjunto de países altamente desenvolvidos, nos quais os custos de transação são bastante baixos.

A Escola Neoclássica não analisa a forma pelo qual os valores são formados, como o processo de decisão ocorre ou como aspectos particulares da realidade são levados em conta pelo indivíduo neste processo.

1.3 INFORMAÇÃO PERFEITA

Os modelos neoclássicos assumem que os indivíduos têm informação perfeita, o que significa que os agentes têm acesso a toda a informação disponível e sem custo a respeito do objeto de escolha, incluindo o conhecimento da distribuição probabilística dos resultados.

Esse pressuposto implica que inexistem custos de pesquisa, medição e aferição de atributos. Ainda, como toda a informação se encontra livremente disponível, inexistem custos para obtê-las. Se estes custos são nulos, os contratos são perfeitos e toda a informação a respeito do objeto da troca está presente no preço – portanto, inexistem custos de transação.

Para North (1990), os custos de transação referem-se aos recursos necessários para se mensurar os atributos físicos e legais do que está sendo transacionado, o custo de supervisão e cumprimento de acordos e o grau de incerteza a que essas ações estão sujeitas. Ao adquirir uma casa, por exemplo, o agente deve não só considerar seus atributos físicos, como também aspectos relativos à taxa de criminalidade do bairro em que o imóvel está inserido, à proteção policial, convenções e normas adotadas pela vizinhança, zoneamento, assim como os aspectos referentes ao contrato de transferência do bem e seu cumprimento pelas partes. O grau de informação a respeito do objeto a ser transacionado difere entre o comprador e o vendedor. Os custos de transação são os recursos necessários à mensuração das características do bem e ao cumprimento do contrato estabelecido entre as partes.

Como veremos, a existência dos custos de transação leva à necessidade de se criarem instituições. Estas, por sua vez, definem a magnitude dos custos, cuja

existência pode ser reforçada de acordo com os tipos de instituições econômicas presentes.

Ao assumir que a informação é perfeita e completa, a EN, desconsidera os custos para obtê-la. Além disso, o pressuposto da informação perfeita afasta a possibilidade os indivíduos agirem de forma oportunista, ou seja, de utilizarem a fraude, a traição, o encobrimento deliberado de informação, para obter vantagens numa transação – não sendo necessário criar ferramentas que inibam esse tipo de comportamento.

Ao assumir que os custos de transação são nulos, os neoclássicos ignoram o papel das instituições na Economia, razão pela qual a EN não utiliza as instituições como variável em seus modelos.

2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

2.1 ORIGEM

O institucionalismo econômico surgiu nos EUA entre o final do século XIX e início do século XX a partir dos trabalhos de Thorstein Veblen, autor que elaborou uma crítica sistemática às escolas de pensamento econômico tendo como base o seu caráter teleológico.

Veblen dividiu as ciências em pré-evolucionárias e pós-evolucionárias. O pensamento econômico de então seria pré-evolucionário, pois teria mantido a teleologia como preconceito metodológico, ao contrário da maioria das ciências, com destaque para as ciências naturais. Conforme Cavalieri (2012, p.2), a teleologia pode ser definida como um método em que as relações de causalidade entre os diferentes fenômenos seriam comandadas pela direção a determinado fim. A primeira referência acadêmica ao que seria denominado “economia institucional” apareceu em uma conferência da Associação Americana de Economia em 1918. A escola foi apresentada como uma abordagem com foco nas instituições, preocupada com o processo de mudança dessas instituições e conectada com os estudos das disciplinas relacionadas, como psicologia, sociologia e direito. Essa nova abordagem faria uso de forma mais aprofundada de métodos científicos – tornando a economia mais empírica e investigacional e se preocuparia com a questão do controle social (Rutherford, 2013, p.3-4).

Os primeiros institucionalistas preocupavam-se com os métodos científicos e consideravam que a economia ortodoxa era demasiadamente abstrata. Esses pesquisadores acreditavam que a Economia deveria aproximar-se dos fatos, fazendo uso dos dados de forma indutiva e com maior rigor na verificação de resultados. Os recentes estudos da época em sociologia e psicologia deveriam ser aproveitados e substituir a hipótese da racionalidade individual utilizada pelos ortodoxos. Para esses institucionalistas, a economia clássica se movimentava muito rapidamente da indução para as conclusões gerais.

Para Mitchell (1928, p.413 apud Rutherford, 2011, p.10), a especulação deveria ser reduzida no estudo da Economia, e deveriam ser utilizados os métodos da química e da física, cujos estudos foram construídos sobre um processo demorado de observação e de teste das relações existentes entre os processos e as hipóteses estudadas.

Outra preocupação importante dos primeiros institucionalistas tinha relação com o controle social. Essa preocupação se dava devido ao processo de transformação que a economia americana passava no início do século passado. A complexidade dos negócios e o surgimento das grandes corporações teriam feito com que a teoria da competição e as políticas por ela sugeridas se tornassem obsoletas como instrumento de controle social pois seriam mais adequados ao comércio de pequena escala. Dessa forma, os institucionalistas preocupavam-se com questões como a definição de leis anti-truste, a regulação dos serviços públicos, o estabelecimento de empresas públicas e o controle de negócios que afetariam o interesse público.

Para Rutherford (2013), a economia institucionalista atingiu seu auge entre as décadas de 1920 e 1930, tendo sido objeto de interesse dos pesquisadores. Porém, com a grande depressão, e a chegada das ideias de Keynes no centro do debate econômico, a economia institucionalista acabou perdendo espaço. A teoria keynesiana substituiu a economia institucionalista no seu papel referente ao controle social e, por apresentar uma estrutura teórica considerada mais robusta na época, passou a fazer parte do mainstream. Além disso, a introdução da econometria como ferramenta de análise neoclássica fez com que os institucionalistas não pudessem mais se considerar cientificamente superiores por causa de seu empirismo. Para Arvanitidis (2004, p.1), no período entre-guerras as ciências sociais sofreram profundas mudanças metodológicas que favoreceram a predição, o formalismo matemático e o generalismo, deixando de lado a descrição analítica e as explicações históricas e espaciais específicas. A economia institucional passou a ocupar um espaço marginal no debate econômico após a Segunda Guerra Mundial.

Entre o final da Segunda Guerra e a década de 1970, o institucionalismo foi praticamente excluído do debate econômico norte-americano. A economia neoclássica, então dominante, praticamente banuiu as instituições de suas análises. Segundo Furubotn e Richter (1991) a Economia Neoclássica, apesar de reconhecer

a existência de sistemas políticos e sociais, considerava seus efeitos neutros sobre os eventos econômicos, ou os considerava como dados, ou os analisava de maneira superficial, de forma a sugerir que a influência das instituições não era importante.

Para Rutheford (2001, p. 186)

“The lack of institutional content in the core of neoclassical theory eventually became an issue both on a theoretical level, particularly as new concepts and analytical tools were developed, and on the more applied level of the comparison of market outcomes with regulatory alternatives.”

Porém, a partir da década de 1970, o descontentamento com a Escola Neoclássica e sua dificuldade em explicar a realidade através de modelos matemáticos considerados abstratos fez ressurgir na Economia o interesse pelas instituições. Esse interesse levou ao surgimento da Nova Economia Institucional. Essa escola, porém, apesar de herdar elementos do Antigo Institucionalismo, não nasceu como um contraponto à Escola Neoclássica, mas como extensão desta, uma vez que pretendia expandir seu escopo de análise. Para Arrow (1987, p.734 apud Menard e Shirley, 2008, p.2), a Nova Economia Institucional (NEI) não se preocuparia em dar novas respostas a velhos questionamentos, mas em responder a novas questões.

O termo Nova Economia Institucional surgiu na década de 1970 num artigo do economista Oliver Williamson, um dos principais teóricos da escola. Nas palavras de Richter (2005 p.1) a NEI

[...]became a standard (or banner) under which a diverse group of economists assembled, who shared one common intellectual ground: institutions matter, the relationship between institutional structure and economic behavior requires attention, the determinants of institutions can be analyzed with the aid of economic theory.”

Ao contrário das tentativas anteriores de substituir a Teoria Neoclássica, a NEI construiu-se sobre ela, modificando-a e a estendendo. Permitindo, assim, que aspectos excluídos da análise neoclássica fossem abordados. A origem da NEI está ligada a uma tentativa de expansão da aplicabilidade da Teoria Neoclássica. Não há rejeição completa do marginalismo, apenas mudança em relação a alguns fundamentos. (North, 1993, p.1) Ela aborda a Economia como uma teoria de escolha

diante da escassez, e considera os preços parte essencial da teoria das instituições e do processo de mudança institucional. Porém, caracteriza-se por uma perspectiva significativamente diferente no campo da microeconomia (Furubotn e Richter, 2005, p.3).

A NEI incorporou à Economia uma teoria das instituições, considerando-as importantes restrições às escolhas dos agentes. O arcabouço institucional deixou de ser considerado um fator dado e passou a ser objeto de pesquisa, buscando-se considerar as implicações institucionais para o comportamento econômico dos agentes. Dessa forma, a NEI passou a abordar questões não atendidas pela Teoria Neoclássica.

Para que pudesse analisar o papel das instituições na Economia, a Nova Economia Institucional reformulou os pressupostos comportamentais referentes à racionalidade dos agentes. A racionalidade ilimitada (racionalidade instrumental) deu lugar à racionalidade limitada (racionalidade procedimental) e o processo de decisão passou a ser foco de análise. Os estudiosos da NEI passaram, assim, a se preocupar com os aspectos cognitivos ligados ao processo decisório. Os agentes deixaram de ser considerados meramente maximizadores frente a um conjunto de alternativas disponíveis e passaram a ser sujeitos aderentes a normas e rotinas. Além disso, o preço deixou de ser considerado o único responsável pelo processo de coordenação da economia, que, segundo a NEI, é suportado por um amplo leque de instituições sociais e econômicas que devem ser elas mesmas focos de investigação teórica. (Langlois, 1982)

Para North (1993), a NEI introduziu a dinâmica na Economia Neoclássica ao buscar entender o processo de mudança, não apenas compreendendo e analisando as regras do jogo ou mesmo costumes, hábitos e normas, mas também em como as pessoas chegaram a determinadas crenças – como ocorreu o processo de aprendizado.

2.2 INSTITUIÇÕES

Instituições são regras escritas ou não, desenhadas para reduzir a incerteza e controlar o ambiente. Incluem as leis, os regulamentos, os acordos que regem as relações contratuais, as constituições, os códigos de conduta e as crenças.

Quando funcionam de forma efetiva, instituições podem ser entendidas como ferramentas para reduzir a incerteza, simplificar a tomada de decisões e promover a cooperação entre os agentes. Do ponto de vista econômico, as instituições servem para reduzir os custos de transação.

As instituições definem e limitam o conjunto de escolhas dos indivíduos ao mesmo tempo em que representam estruturas de incentivo. Conforme North (1990, p.3)

“Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence, they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic.”

As instituições teriam três dimensões: as regras formais, as restrições informais e a efetividade de seu cumprimento.

Para North (1990) a diferença entre as restrições formais e as restrições informais é de grau. Vão de um contínuo dos tabus, costumes e tradições a constituições escritas e outras. O movimento é lento e unidirecional, à medida que mudamos de sociedades menos para mais complexas e claramente está associada à especialização e divisão do trabalho nessas sociedades. As regras formais incluem as regras políticas e econômicas. Essas regras formam uma hierarquia que descende das constituições, estatutos e *common laws* para leis específicas e contratos. Elas complementam e podem aumentar a eficácia das restrições informais.

As regras políticas definem a estrutura básica de decisão política e sua hierarquia. Já as regras econômicas definem os direitos de propriedade, que são os direitos sobre o uso de determinado bem, sobre a renda derivada dele, e o direito de aliená-lo.

Para Ostrom (1990 p.50), as instituições podem ser definidas como um conjunto de regras usadas para determinar quem deve tomar as decisões, quais ações são permitidas ou restringidas, quais normas serão utilizadas, quais procedimentos serão aplicados, que informações serão providas e os payoffs atribuídos aos agentes a depender de suas ações.

As instituições definem a estrutura de incentivos na economia. Ao mesmo tempo que são criadas para reduzir os custos de transação, influenciam estes, na

medida em que estabelecem as características do ambiente em que as transações ocorrerão e que tipos de comportamentos serão recompensados.

As instituições nem sempre são eficientes do ponto de vista econômico. Elas podem existir para recompensar determinados grupos e comportamentos em detrimento da sociedade. Algumas regras são desenhadas para promover o interesse de grupos em vez de promover o bem social, uma vez que derivam do autointeresse. Conforme North (1990, p.48)

“Hence, rules that deny franchise, restrict entry, or prevent factor mobility are everywhere evident. This is not to deny that ideas and norms matter, but to establish that as a first approximation, rules are derived from self-interest.”

Muitas das instituições existentes em países subdesenvolvidos, por exemplo, foram estabelecidas pela elite econômica e política e se mantêm porque geram ganhos para determinados grupos ao criar mecanismos de transferência de renda que geram grandes perdas sociais.

Para entendermos melhor o papel das instituições e como elas evoluem, precisamos definir o que são custos de transação e quais as suas causas.

2.3 CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Os custos de transação foram mencionados pela primeira vez no trabalho de Ronald Coase publicado em 1937, intitulado “A Natureza da Firma”. O autor visava explicar o porquê de as firmas surgirem. Em outras palavras, por que é mais lucrativo para os agentes organizarem a produção através de firmas em vez de utilizar o sistema de mercado coordenado via preços. Coase, então, concluiu que a principal razão pela qual a produção é organizada via firmas, é a existência de custos para se utilizar o mecanismo de preços. Além disso, a organização da produção via mercado demandaria a constante confecção de contratos entre os agentes. Os custos derivados dos esforços investidos na pesquisa de preços, negociação, confecção de contratos e na tentativa de se reduzir a incerteza levam à organização da produção na firma. Ao organizar a produção via firma, essas desvantagens do mecanismo de preços seriam reduzidas, de forma a tornar a atividade lucrativa. O tamanho das firmas seria limitado, também, pelos custos de

transação. À medida que crescem, fica mais custoso para se organizar a produção dentro das organizações. Quando o custo de se organizar a produção na firma se iguala ao custo de se utilizar o mecanismo de preços, a firma deixa de crescer (Coase, 1937 p.6).

Apesar de o trabalho seminal de Ronald Coase ter sido publicado na década de 1930, os custos de transação continuaram sendo negligenciados pela teoria econômica até por volta da década de 1970, quando surgiu a Economia dos Custos de Transação – ramo da NEI, cujo principal expoente foi o economista Oliver Williamson. O papel dos custos de transação na economia pode ser comparado ao papel do atrito na física, conforme Williamson (1981 p.58)

“In mechanical systems we look for frictions: do the gears mesh, are the parts lubricated, is there needless slippage or other loss of energy? The economic counterpart of friction is transaction cost: do the parties to the exchange operate harmoniously, or are there frequent misunderstandings and conflicts that lead to delays, breakdowns, and other malfunctions? Transaction cost analysis supplants the usual preoccupation with technology and steady-state production (or distribution) expenses with an examination of the comparative costs of planning, adapting, and monitoring task completion under alternative governance structures.”

Ainda para o autor, ao abordar os custos de transação, a Teoria Econômica abandona os pressupostos comportamentais neoclássicos de racionalidade ilimitada e a simples busca da maximização de utilidade individual. Em vez disso, os agentes teriam capacidade cognitiva limitada e a busca de maximização ocorreria com avidez – comportamento a que o autor define como oportunista.

Existem diversas abordagens que tratam do custo de transação na literatura econômica. No presente trabalho, vamos dissertar sobre as principais.

Wallis e North (1986) definem custos de transação, de forma ampla, como os custos de se capturar os ganhos da divisão de trabalho e da especialização – fatores considerados fundamentais para o aumento da produtividade na Economia. Ao tentar calcular os custos de transação na economia norte-americana entre 1870-1970, os autores buscaram separar os custos de transação dos demais custos, reunindo-os no que chamaram de custos de transformação. Os custos de transformação seriam os custos incorridos para transformar insumos em produtos.

Dessa forma, na fabricação de um carro, por exemplo, seriam os custos com a remuneração dos fatores trabalho e capital, e na aquisição de insumos diversos. Os custos de transformação são transferidos do produtor para o consumidor final. Já os custos de transação seriam os recursos necessários à remuneração dos fatores terra, trabalho e capital aplicados na atividade transacional. Esses custos, ao contrário dos custos de transformação, não são transferidos entre os agentes envolvidos numa troca. Ao se comprar uma casa, por exemplo, o comprador incorre em custos representados pelo tempo que ele investiu na pesquisa dos imóveis e de suas características, em custos com o pagamento de taxas cartorárias e despesas com a contratação de advogados, entre outros. Esses custos não fazem parte do preço de compra da casa, e, portanto, não representam recursos que serão transferidos para o vendedor. Da mesma forma, o vendedor do imóvel precisa incorrer em custos de publicidade, custos referentes ao tempo gasto ao receber interessados na vistoria do bem, custos com corretores, advogados, entre outros. Da mesma forma, esses custos não são cobertos pelo preço de venda do bem, e não são transferidos ao comprador. Ao tentar medir esses custos, os autores se depararam com a diferença entre custos de transação que ocorrem via mercado e os que ocorrem fora. A contratação de um advogado, por exemplo, é um custo de transação que ocorre dentro do mercado e pode ser medido. Já o custo representado pelo tempo de espera em filas, tempo investido na pesquisa das características do bem, entre outros, não podem ser medidos pois ocorrem fora do mercado. Os autores afirmam, ainda, que os custos de transação podem ocorrer em diferentes fases da negociação. Os custos que ocorrem antes da negociação se referem aos custos de coordenação, seriam os custos referentes à aquisição e informação e pesquisa sobre o bem e sobre a credibilidade dos agentes envolvidos na negociação. Já os custos que ocorrem durante a troca, seriam os custos de implementação, e seriam representados pelo pagamento de corretagem, espera em filas, pagamento de seguros, entre outros. Já os custos que ocorrem após a negociação seriam os custos de monitoramento. Eles seriam representados por atividades que visam a supervisão, inspeção de qualidade, verificações, recebimento de pagamentos, entre outros.

Os custos de transação, porém, não ocorrem apenas no mercado, mas também dentro das firmas. Ao abordar as firmas como um conjunto de diferentes

contratos – contratos entre o proprietário e o administrador, e entre este e os gerentes, por exemplo, é possível identificar diferentes custos de transação dentro dessas organizações. Ocorrem custos de coordenação, implementação e de monitoramento. A coordenação da atividade produtiva dentro da firma, que cabe ao administrador, precisa ser feita com o auxílio de equipes ligadas às finanças, contabilidade, ao apoio legal e de recursos humanos. Os custos de implementação podem ocorrer no chão de fábrica e são representados pelos supervisores de produção, que definem e acompanham o processo produtivo. Já os custos de monitoramento podem ser representados pelas inspeções, verificações, medições tanto da qualidade do produto final, quanto do esforço e da dedicação dos trabalhadores. Na visão dos consumidores, porém, os custos de transação não são diferenciados dos demais custos. Ao comprar um bem ou serviço, os consumidores levam em conta tanto os custos de transação quanto os custos de transformação, mas não os diferenciam – consideram-nos como custo total do que está sendo negociado.

Alchian e Demsetz (1972) abordam os custos de transação envolvidos no trabalho em equipe e na cooperação. Para os autores, os custos de transação podem ser definidos como os custos de se coordenar o processo produtivo. Firms e mercados seriam organizações econômicas através das quais os agentes alocam os recursos produtivos e cooperam com o objetivo de aumentar a produtividade dos fatores. A especialização, portanto, pode ocorrer tanto via mercado quanto dentro das firmas. A diferença, para os autores é que, nas firmas, o processo produtivo e o uso dos insumos ocorre em equipe e existe um elemento centralizador sobre o processo e sobre os arranjos contratuais dos insumos. A organização econômica que utiliza diferentes insumos e recursos para produção captura de forma mais efetiva os ganhos da divisão de trabalho e especialização se tiver mecanismos que permitem a medição da produtividade e a recompensa. Essas tarefas são especialmente complexas em organizações econômicas que utilizam a produção em equipe.

Para melhor entender a abordagem de Alchian e Demsetz é necessário primeiramente definir produção em equipe. A produção em equipe ocorre quando a produção total for maior que a soma das produções de cada membro, caso eles desenvolvessem o trabalho isoladamente, de forma que a diferença seja suficiente

para cobrir os custos de disciplina e organização da equipe. A existência de custos de transação faz com que seja complexo definir a produtividade marginal de cada membro da equipe – somente se tem acesso direto à produtividade marginal da equipe e, conseqüentemente, existem custos para recompensar de forma apropriada os agentes. Na presença de custos para se medir, detectar, policiar e monitorar seu desempenho, os agentes têm incentivos para esquivar-se do trabalho (ou relaxar), pois seu esforço não será recompensado de forma apropriada. Esse relaxamento não pode ser detectado perfeitamente sem custo, então parte dos efeitos desse comportamento será carregada pelos demais membros da equipe. A dificuldade em se detectar o comportamento do indivíduo permite que o custo privado seja menor que o custo total. O resultado é que a produtividade total da equipe é menor do que seria se os custos de transação fossem zero – ou seja, se não houvesse custos para policiar, detectar, medir e recompensar esforços individuais.

Jensen e Meckling (1976) abordam a existência de custos de transação sob a ótica do problema agente-principal. Ocorre uma relação de agência entre duas partes, quando, uma parte delega a outra decisões que interferem em seus resultados. Assim, a relação entre um cliente e seu advogado, que irá representar os interesses deste num tribunal, é uma relação agente-principal. Nesse caso, o principal é o cliente e o agente é o advogado. Da mesma forma, a relação entre o proprietário de uma empresa e o administrador desta. As decisões e esforços do administrador podem levar a ganhos ou a perdas para o proprietário da empresa. Como indivíduos, tanto o agente como o principal, visam à maximização de suas utilidades. Porém, não necessariamente essa maximização ocorre da mesma forma. Os resultados que maximizam a utilidade do agente podem não ser os mesmos que maximizam a utilidade do principal. O administrador de uma empresa, por exemplo, visa ao aumento do lucro no curto prazo. Já o objetivo do proprietário da empresa é maximizar o valor do seu ativo. Estratégias que levam ao aumento do lucro no curto prazo, porém, pode ir de encontro à maximização do valor da empresa. O principal pode utilizar mecanismos de monitoramento e supervisão para tentar forçar o agente a perseguir determinado objetivo. Porém, conforme Jensen e Meckling (1976, p.5)

“it is generally impossible for the principal or the agent at zero cost to ensure that the agent will make optimal decisions from the principal’s viewpoint. In most agency relationships the principal and the agent will incur positive monitoring and bonding

costs (non-pecuniary as well as pecuniary), and in addition there will be some divergence between the agent's decisions and those decisions which would maximize the welfare of the principal."

Os autores definem os custos de monitoramento, de comprometimento e as perdas geradas por decisões do agente que não visam à maximização da utilidade do principal como custos de agência. Os custos de agência seriam consequência da existência de custos de transação. Se os custos de transação fossem zero, não haveria custo para o principal monitorar as ações do agente ou custos para a estruturação de um contrato entre os envolvidos. O agente estaria integralmente comprometido com a maximização de utilidade do principal, não gerando perdas.

Entre os custos de transação, podem ser considerados os custos para obtenção de informação. Para Barzel (1982) a existência destes custos faz com que, durante uma transação, seja necessário alocar recursos para a mensuração das características do objeto a ser transacionado. Além disso, a existência desses custos permite manipulações que se refletem em transferências de riqueza entre os agentes. Para evitar manipulações que geram perdas aos agentes e impedem a maximização conjunta de utilidade, surgiram arranjos de mercado como garantias, contratos de compartilhamento, marcas comerciais, entre outros. Estes arranjos não seriam necessários caso a informação estivesse disponível livremente, não acarretando esforços para sua obtenção.

2.4 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

Para que possamos abordar as características da Nova Economia Institucional e as causas dos custos de transação, precisamos definir quais os pressupostos comportamentais assumidos por essa escola e no que diferem dos pressupostos da Escola Neoclássica. Os pressupostos comportamentais abordados se referem à racionalidade e ao comportamento de autointeresse.

O comportamento racional pode ser definido como o tipo de comportamento apropriado ao atingimento de determinado objetivo, dadas as condições e restrições existentes e determinadas premissas.

Como já vimos, para os neoclássicos os indivíduos seriam portadores de racionalidade ilimitada, ou seja, teriam uma função de utilidade completa e

consistente, e seriam portadores de capacidade computacional capaz de avaliar todas as diferentes alternativas de escolha, associando a elas um determinado valor de utilidade e selecionando a alternativa que maximizasse a utilidade esperada.

A Teoria Neoclássica assume que o indivíduo conhece aprioristicamente todas as alternativas de escolha e não incorre em custos de pesquisa e avaliação de consequências de diferentes ações. Simon (1947) definiu esse comportamento como objetivamente racional. O agente objetivamente racional seria capaz de listar todas as possíveis estratégias de comportamento, enumerar todas as consequências que se seguem a cada uma delas e comparar cada conjunto de consequências com base numa escala de valores abrangente. (Barros, 2004, p.62) A principal característica do comportamento objetivamente racional é a onisciência do agente. Não há preocupação com a forma pela qual ocorre o processo de decisão e nem como ocorre a formação das premissas utilizadas pelo agente. Apenas as restrições externas ao indivíduo – ambientais – são levadas em conta. Além disso, a busca do auto-interesse pelos indivíduos seria aberta e simples, não havendo espaço para a traição, mentira ou fraude. A NEI, porém, utiliza pressupostos diferentes em relação ao comportamento dos agentes, são eles: a racionalidade limitada e o comportamento oportunista.

2.4.1 RACIONALIDADE LIMITADA

Para Barros (2004, p.65), a racionalidade objetiva não se aplica ao processo decisório real, pois o agente possui conhecimento limitado e fragmentário a respeito da situação presente, assim como das alternativas de comportamento a ele disponíveis e das consequências futuras e distantes das decisões que toma. Além disso, o decisor não é capaz de valorar antecipadamente as consequências futuras das decisões tomadas, substituindo o conhecimento pela imaginação. Para Simon (1997, p.93)

“If behavior is viewed over a stretch of time, it exhibits a mosaic character. Each piece of the pattern is integrated with others by their orientation to a common purpose; but these purposes shift from time to time with shifts in knowledge and attention, and are held together in only slight measure by any conception of an over-all criterion of choice. It might be said that behavior reveals “segments” of rationality – that behavior

shows rational organization within each segment, but the segments themselves have no very strong interconnections.”

As restrições à racionalidade têm origem tanto na capacidade cognitiva e computacional limitada do ser humano quanto no ambiente social que o cerca. March e Simon (1958) caracterizaram o indivíduo como um organismo tomador de decisão que pode apenas realizar uma tarefa de cada vez e processar apenas parte da informação gravada na sua memória ou apresentada a ele pelo ambiente que o cerca. Diante dessas restrições, o comportamento real do tomador de decisão pode ser definido como subjetivamente racional. Esse comportamento ocorre num ambiente subjetivo de escolha, que seria infinitamente mais simples que o ambiente objetivo.

O ambiente subjetivo de escolha é caracterizado como um conjunto de premissas e o processo decisório é o meio pelo qual o agente tira conclusões a partir dessas premissas. Para Barros (2004, p.66) essas premissas se referem aos valores e aos objetivos, critérios que definem que ação tomar diante das alternativas apresentadas; às relações entre ações e seus resultados, como percepções, crenças e expectativas sobre as consequências de determinada ação, e às alternativas de ação em si. Todos esses elementos são considerados conscientemente ou não pelo decisor e caracterizam o ambiente de escolha tal qual ele percebe – por isso a característica subjetiva. Não existe mais a onisciência que caracterizava o comportamento objetivamente racional assumido pela Teoria Neoclássica.

O indivíduo utiliza mecanismos simplificadores de decisão que permitem reduzir a complexidade dos problemas de forma a permitir que eles sejam tratados. Barros (2004, p.69) destaca três desses mecanismos: o *satisficing*, os modelos simplificadores da realidade e a fatoração.

O *satisficing* se refere à simplificação do processo de escolha dos indivíduos. Dado suas capacidades cognitivas e computacionais limitadas, os agentes não buscam otimizar seus resultados – como descrito pela teoria econômica convencional, em vez disso, buscam atingir um resultado que atenda ou exceda um conjunto de critérios mínimos de aceitabilidade. O decisor não se preocupa em conhecer todas as alternativas a ele disponíveis. O processo de *satisficing* é bem menos complexo que o processo de otimização.

Outro mecanismo bastante importante no processo decisório é a utilização, pelo indivíduo, de modelos simplificadores da realidade. Esse mecanismo funciona como um atalho, já que o agente tem capacidade intelectual limitada para lidar com toda a complexidade do ambiente que o cerca. Para Barros (2014, p.71), esses modelos tentam capturar os aspectos mais importantes da realidade. Os agentes constroem relações causais entre os diversos fatores que compõem os modelos, e pensam nas consequências das ações em termos desse conjunto restrito de variáveis. Para North (1990, p.23), esse processamento incompleto e subjetivo de informações pelos agentes, que aparece na forma de modelos pelos quais interpretam a realidade, representa um papel crítico no processo de tomada de decisão, pois

“[...]it accounts for ideology, based upon subjective perceptions of reality, playing a major part in human beings' choices. It brings into play the complexity and incompleteness of our information and the fumbling efforts we make to decipher it. It focuses on the need to develop regularized patterns of human interaction in the face of such complexities [...]”

Portanto, a forma como os agentes percebem o mundo ao redor deles e os esforços incorridos para decifrar a realidade, diante da complexidade informacional, são levados em conta na análise do processo de escolha dos agentes. O papel da ideologia traz à tona a importância da cultura e da formação do conhecimento dos agentes - e quais os fatores que os influenciam. Por outro lado, para se poder prever o comportamento do decisor, seria necessário conhecer como esses modelos são construídos.

Além disso, os indivíduos formariam uma hierarquia de meios e fins como forma de simplificar o processo de atingimento de determinado objetivo. Através dessa hierarquia, o tomador de decisão dividiria suas tarefas em sequências de tarefas mais simples, de forma que cada uma delas teria um objetivo determinado, que serviria de meio para o atingimento de um objetivo maior. Simon deu a esse procedimento o nome de fatoração.

O pressuposto da racionalidade procedimental, utilizado pela Nova Economia Institucional permite que aspectos como a ideologia, a cultura e o processo de

aprendizado sejam analisados como fatores que influenciam a tomada de decisão individual, e passem a ter sua importância considerada pela teoria econômica.

2.4.2 COMPORTAMENTO OPORTUNISTA

Como vimos, a NEI assume não apenas que o indivíduo busca o autointeresse – um pressuposto neoclássico, mas que essa busca pelo autointeresse pode ocorrer de forma a gerar perdas para os outros agentes. Assim, o comportamento dos agentes pode ser desviado para a traição, a mentira e o roubo. Para Williamson (1985, p.47) o oportunismo

“[...]refers to the incomplete or distorted disclosure of information, especially to calculated efforts to mislead, distort, disguise, obfuscate, or otherwise confuse. It is responsible for real or contrived conditions of information asymmetry, which vastly complicate problems of economic organization.”

O risco de os agentes se comportarem de forma oportunista leva a incerteza comportamental às transações. Pois o agente que se comporta de forma oportunista não segue os acordos, regras e regulamentos.

O pressuposto do oportunismo é importante como um atributo dos agentes numa relação contratual. Não se assume que todo o agente se comportará de forma oportunista, mas que algum agente terá esse comportamento em algum momento. Para verificar *ex-ante* o nível de confiabilidade das partes de um contrato, os agentes econômicos incorrem em custos, estes custos são considerados custos de transação, pois representam recursos alocados na busca de informação, desenhos de contratos e salvaguardas, e cumprimento de obrigações. Para verificar *ex-post* se os agentes estão cumprindo os acordos estabelecidos, devem ser alocados recursos no monitoramento e *enforcement* de contratos.

3 AS INSTITUIÇÕES E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

3.1 A ABORDAGEM DA NEI

No capítulo anterior foram apresentadas algumas das importantes contribuições que a NEI trouxe para a teoria econômica. Neste capítulo, será apresentada a abordagem da NEI para o estudo do desenvolvimento econômico.

Para North (1994, p.359) a Economia Neoclássica mostrou-se uma ferramenta inapropriada para entender a mudança econômica, uma vez que se preocupa com a análise do funcionamento do mercado e não em como ele se desenvolve. Segundo o autor, ao estudar a evolução econômica, a Economia Neoclássica foca no desenvolvimento tecnológico e no investimento em capital humano, ignorando a estrutura de incentivos que determinam os investimentos nesses fatores. Conforme North e Thomas (1973, p.94-95), esses fatores não seriam a causa do crescimento econômico, mas o resultado deste. Para o crescimento econômico ocorrer, é necessário que a organização econômica seja eficiente de forma que existam mecanismos que levem as taxas de retorno social e privada próximas à paridade.

Os benefícios privados são os ganhos que determinados indivíduos obtêm ao participar de determinada transação. Os custos sociais são os custos que afetam toda a sociedade. Quando os custos privados são maiores que os benefícios, não existe incentivo para que os agentes invistam em determinada atividade, mesmo que essa atividade gere benefícios para a sociedade. Da mesma forma, se os benefícios privados gerados por determinada atividade são maiores que seus custos privados, os agentes têm incentivo para realizar essa atividade, mesmo que os custos sociais excedam os benefícios. A existência de direitos de propriedade bem definidos e aplicados leva à redução da discrepância entre benefícios e custos privados e sociais. Segundo North e Thomas (1973, p.2-3)

“A discrepancy between private and social benefits or costs means that some third party or parties, without their consent, will receive some of the benefits or incur some of the costs. Such a difference occurs whenever property rights are poorly defined, or are not enforced. If the private costs exceed the private benefits, individuals ordinarily will not be willing to undertake the activity even though it is socially profitable.”

As instituições econômicas como direitos de propriedade e a existência de mercados são de importância fundamental para explicar a trajetória de desenvolvimento dos países pois, conforme Acemoglu *et al* (2004, p.2)

“[...]they influence the structure of economic incentives in society. Without property rights, individuals will not have the incentive to invest in physical or human capital or adopt more efficient technologies. Economic institutions are also important because they help to allocate resources to their most efficient uses, they determine who gets profits, revenues and residual rights of control. When markets are missing or ignored (as they were in the Soviet Union, for example), gains from trade go unexploited and resources are misallocated. Societies with economic institutions that facilitate and encourage factor accumulation, innovation and the efficient allocation of resources will prosper.”

Schirley (2010) identifica dois tipos de instituições econômicas que influenciam o desenvolvimento econômico dos países: as instituições que incentivam as trocas ao reduzir os custos de transação e ao aumentar a confiança entre os agentes, e aquelas que incentivam o Estado e os demais agentes a proteger os direitos de propriedade e as pessoas em vez de expropriá-los e subjugá-los. Nas sociedades em que essas instituições estão ausentes, os agentes tendem a investir em atividades que garantam retornos rápidos e recursos serão desperdiçados na forma de propinas e gastos com segurança. Em vez de obter retornos através de investimentos em produção, inovação e no aprendizado, os indivíduos tendem a obter retornos no comportamento de *rent-seeking* e ao participar de atividades improdutivas, como conflitos civis armados.

Há diversos estudos que mostram a importância do papel das instituições na determinação das trajetórias de desenvolvimento econômico dos países.

Acemoglu *et al* (2001) ao estudar a experiência colonial europeia, encontrou forte relação entre as instituições estabelecidas nos domínios europeus pelos colonizadores, instituições que persistiriam até hoje, e o nível de renda per capita atual. Nos territórios conquistados por europeus, e que por questões ambientais, os colonos enfrentaram altas taxas de mortalidade, foram instaladas instituições que tinham o objetivo de transferir renda para a metrópole. Essas instituições não

promoveram os investimentos e o progresso econômico. Por outro lado, nas regiões em que os europeus conseguiram se adaptar e logo se assentaram formando povoados, foram instaladas instituições que promoveram os investimentos produtivos. Segundo os autores, essas instituições permaneceram e evoluíram ao longo da história dessas sociedades, determinando sua trajetória de crescimento e desenvolvimento econômico.

Knack e Keefer (1995) investigaram a relação entre instituições que protegem os direitos de propriedade e o desempenho econômico. O estudo *cross-country* mostrou que essas instituições econômicas têm importância crucial para o crescimento econômico e o investimento. A importância dessas instituições é, segundo o estudo estatístico, maior que a da educação. Além do forte impacto sobre o nível de crescimento econômico e de investimento os autores encontraram resultados que sugerem que as instituições afetam também a alocação de recursos na sociedade.

Rodrik *et al* (2002) estimaram as contribuições das instituições, da geografia e do comércio sobre a determinação dos níveis de renda de um conjunto de países e encontraram resultados que enfatizaram a importância das instituições sobre os demais fatores.

3.2 ORIGEM E MUDANÇA INSTITUCIONAL

Na seção anterior foi apresentado o papel fundamental que as instituições econômicas têm na trajetória de desenvolvimento dos países. Para entender as diferenças no grau de desenvolvimento das sociedades, é preciso, portanto, entender por que as instituições econômicas diferem. Neste trabalho, serão utilizadas duas abordagens que, apesar de apresentarem esquemas distintos, se complementam ao tentar explicar o que dá origem às instituições e como elas se transformam. Primeiramente, será apresentada a abordagem de Acemoglu, Johnson e Robinson, que considera as instituições econômicas como resultado de escolhas sociais realizadas sob conflito a respeito das consequências distribucionais. Posteriormente, será apresentada a abordagem utilizada por Douglass North, que analisa a mudança institucional como resultado da interação entre instituições e organizações e das escolhas dos agentes.

3.2.1 ORIGEM DAS INSTITUIÇÕES ECONÔMICAS

Para Acemoglu *et al* (2004, p.2) as instituições econômicas são endógenas. São decididas pela sociedade e escolhidas com base nas suas consequências distribucionais. Essas decisões envolvem conflitos que geralmente são ganhos por grupos que detém o poder político. Esses grupos escolherão instituições que maximizem seus ganhos. Não necessariamente essas instituições conduzirão ao desenvolvimento econômico e à maximização de riqueza de toda a sociedade.

O poder político pode ser *de jure*, quando exercido por atores-chave que ocupam posições políticas importantes na sociedade. Ou *de facto*, quando exercido por grupos que não detém poder político institucional, mas são dotados de recursos econômicos que os permitem exercer pressão e influência sobre as instituições políticas.

Portanto, há duas variáveis principais para explicar a escolha das instituições econômicas, são elas: as instituições políticas e a distribuição de recursos. As instituições políticas definem o poder político *de jure* e a distribuição de recursos influencia o poder político *de facto*. Para Acemoglu *et al* (2004, p.5), essas duas fontes de poder político afetam a escolha das instituições econômicas e influenciam a evolução futura das instituições políticas. Os autores criaram um modelo dinâmico no qual o poder político no tempo t define as instituições econômicas em t e as instituições políticas em $t+1$. As instituições econômicas vigentes, por sua vez, definem a performance econômica e a distribuição de recursos futura.

Esse modelo, por sua vez, evidencia a existência de duas fontes de persistência das instituições. O poder político *de jure* tende a ser estável e durável, sendo necessária uma grande mudança na distribuição do poder político para causar mudanças nas instituições políticas. Já o poder político *de facto* tende a se reproduzir, pois os grupos que o detém definirão instituições econômicas e políticas que permitem que eles mantenham ou aumentem a fatia de participação nos recursos econômicos da sociedade. Assim, mesmo que a sociedade reconheça que algumas instituições econômicas prejudicam a performance econômica de um país, elas são mantidas porque atendem aos interesses dos grupos detentores de poder político.

Conforme Acemoglu *et al* (2004, p.36) o principal fator que dificulta a escolha de diferentes instituições pela elite política é o problema do comprometimento. O problema do comprometimento pode ser definido como a dificuldade dos agentes fazerem promessas críveis. Essa dificuldade é consequência da existência dos custos de transação.

A dificuldade que a elite política tem de fazer promessas críveis impede que sejam criadas instituições econômicas que incentivem o investimento privado em capital fixo, tecnologia e inovação, por exemplo. Mesmo que os grupos que detém poder político estejam dispostos a criar instituições econômicas eficientes, que promovam o crescimento, os agentes econômicos não têm garantia de que não serão expropriados. Isso ocorre porque não existe uma terceira parte que exerça o papel de árbitro no caso de um conflito. Esse papel é exercido pelo Estado quando dois entes privados assinam um contrato entre si. Porém, dado que a elite política, os grupos que mantêm poder político *de jure* e os grupos que mantêm poder político *de facto*, controla o Estado, não existe um árbitro imparcial. Seria necessário, então, mudar a distribuição do poder político, evitando que um pequeno grupo de agentes detenha o poder e mantenha instituições ineficientes que os permita extrair renda do restante da sociedade.

Pode-se dizer que a distribuição de poder político na sociedade tem grande importância para definir que tipo de instituições econômicas serão escolhidas. Caso o poder político esteja concentrado nas mãos de um pequeno grupo de agentes, serão escolhidas instituições econômicas que promovam atividades que aumentem sua riqueza, mesmo que em detrimento dos demais membros da sociedade. Por outro lado, se o poder político está distribuído entre uma parcela maior da sociedade, os agentes políticos irão escolher instituições econômicas que promovam o crescimento econômico e a distribuição dos resultados de forma mais ampla. Para Acemoglu e Robinson (2012) as instituições políticas que garantem acesso amplo ao poder e as instituições econômicas que promovem a distribuição de riqueza entre uma grande parcela da sociedade, são consideradas instituições inclusivas. Já as instituições políticas e econômicas que concentram o poder político e os ganhos econômicos nas mãos de uma pequena parcela da sociedade são chamadas de instituições extrativas. Sociedades que possuem instituições inclusivas tendem a prosperar pois a estrutura de incentivos, restrições e mecanismos de *enforcement*

estimula atividades econômicas que promovem o crescimento e cujos resultados são distribuídos amplamente.

3.2.2 MUDANÇA INSTITUCIONAL

Para North (2004), a estrutura de incentivos criada pelas instituições faz com que surjam determinados tipos de organizações na sociedade. Organizações podem ser definidas como combinações de pessoas em busca de um objetivo comum. Existe um amplo espectro de organizações, elas podem ser sociais, como clubes e associações; educacionais, como as escolas e universidades; políticas, como os partidos políticos e sindicatos, ou econômicas, como as firmas. De forma metafórica, enquanto as instituições são as regras do jogo, as organizações podem ser consideradas os jogadores (North, 2004, p.3).

Diante da competição por recursos escassos, as organizações buscam adquirir habilidades e conhecimento que aumentem sua possibilidade de sobrevivência. O tipo de conhecimento e de habilidades que irão gerar ganhos a essas organizações depende da estrutura institucional em que elas estão inseridas. Assim, se a matriz institucional favorece atividades como a pirataria, as organizações irão buscar adquirir conhecimento e habilidades relacionadas a essa atividade. Da mesma forma, se o arcabouço institucional favorece a produtividade, as firmas se esforçarão para adquirir habilidades e conhecimento que lhes permitam aumentar a eficiência produtiva. Além disso, através do processo político, as organizações induzem o investimento em conhecimento e em habilidades que elas acreditam favorecer seu prospecto de sobrevivência.

O agente de mudança institucional é o empreendedor, o indivíduo que toma as decisões nas organizações. Suas decisões são influenciadas por suas percepções subjetivas, a forma pela qual a mente interpreta as informações recebidas. Esses modelos mentais definem a forma como o ambiente externo é decifrado por esses agentes. Os modelos mentais podem ser transformados através da aquisição de novas habilidades e de novo conhecimento.

Segundo North (2004, p.4)

“The sources of change are the opportunities perceived by entrepreneurs. They stem from either external changes in the environment or the acquisition of learning and skills and their incorporation in the mental constructs of the actors.”

Assim, uma mudança nos preços relativos, por exemplo, altera as oportunidades percebidas pelo agentes, enquanto as mudanças nos tipos de habilidades e de conhecimentos adquiridos alteram os modelos mentais utilizados por eles para decifrar o ambiente externo. Ao perceber uma mudança na estrutura de payoffs, os agentes buscam adquirir conhecimento e habilidades que lhes permita explorar os ganhos. Novo conhecimento e novas habilidades, por sua vez induzem a alterações nos modelos mentais utilizados pelos agentes para interpretar a realidade. Conseqüentemente, suas percepções a respeito dos benefícios e custos decorrentes da estrutura institucional vigente mudam. Caso percebam que os ganhos decorrentes de uma nova matriz institucional serão maiores que os decorrentes da atual, os indivíduos buscarão transformá-la.

Como a estrutura institucional vigente influencia os custos e benefícios das decisões tomadas, a mudança institucional é um processo gradual e incremental. As mudanças nas instituições formais dependerão do poder de barganha dos atores, e essa barganha se dá no campo político, uma vez que mudanças nas regras formais geram redistribuição dos resultados. Quanto maior o número de perdedores, maior a oposição às mudanças. Já as instituições informais são transformadas à medida que as normas e convenções deixam de ser gradualmente seguidas pela sociedade e passam a ser substituídas por novas regras informais.

A direção da mudança institucional, por sua vez, é definida pela trajetória histórica. As decisões tomadas no passado influenciam as escolhas a serem feitas no presente. O caráter de dependência da trajetória da mudança institucional evidencia a importância do papel da história. Para North (1990, p.vii)

“History matters. It matters not just because we can learn from the past, but because the present and the future are connected to the past by the continuity of a society’s institutions. Today and tomorrow’s choices are shaped by the past.”

A evolução das instituições ao longo da história influencia o conjunto de escolhas disponíveis aos agentes no presente, restringindo as mudanças. A cultura

é a estrutura cumulativa pela qual o conjunto de regras e normas herdadas do passado moldam o presente e influenciam o futuro numa sociedade.

Dessa forma, o processo de mudança institucional, que pode ser induzido por fatores exógenos, depende da percepção dos agentes que tomam as decisões nas organizações, percepções essas que são definidas pelos modelos mentais utilizados para interpretar a realidade. A mudança institucional, por sua vez, é um processo gradual e incremental e depende do poder de barganha dos empreendedores na esfera política e da trajetória histórica das instituições, uma vez que essa trajetória define e restringe as escolhas a serem tomadas no presente.

4 CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA

4.1 AS DIFERENTES TRAJETÓRIAS DAS COLÔNIAS EUROPEIAS

Entre o início e o final do século XVI, as potências europeias colonizaram grande quantidade de nações. Em diferentes regiões, os europeus estabeleceram instituições bastante diferentes, o que pode ser evidenciado pelo contraste entre instituições econômicas estabelecidas no Norte da América e as estabelecidas no Caribe. Para Acemoglu *et al* (2004), a experiência colonial provê evidências que estabelecem o papel central das instituições econômicas no desenvolvimento.

Sociedades como as dos mogóis na Índia, e dos astecas, que ocupavam o território no qual está o México atualmente, e incas na região andina da América do Sul, estavam entre as mais prósperas e populosas da época, por outro lado, as regiões que agora são ocupadas pela Austrália e Nova Zelândia eram territórios pouco desenvolvidos e habitados. Para Acemoglu *et al* (2004), ocorreu uma reversão após a conquista europeia dessas regiões.

Os autores analisaram várias hipóteses sobre o porquê de essa reversão ter ocorrido e concluíram que ela foi decorrente das instituições que os europeus estabeleceram nessas regiões após a colonização. As instituições econômicas nas colônias foram moldadas pelos europeus para beneficiá-los. Nas regiões densamente povoadas, os europeus podiam explorar a população indígena na forma de impostos, taxas e utilização como mão de obra forçada nas minas ou nos cultivos agrícolas destinados a abastecer as metrópoles. Da mesma forma, nas regiões ricas em metais preciosos como ouro e prata, ou grandes produtoras de commodities agrícolas como o açúcar, por exemplo, os europeus estabeleceram instituições econômicas que lhes permitiram extrair riqueza das populações indígenas. Não havia preocupação em habitar essas regiões, a quantidade de colonos era pequena em relação à população indígena. As instituições econômicas criadas não tinham como objetivo satisfazer aos interesses da população, mas dos europeus que se beneficiavam com a exploração de recursos naturais e de mão de obra escrava.

Por outro lado, nas regiões pouco habitadas e que eram pobres em recursos naturais, como Austrália e Nova Zelândia, os europeus não tinham interesse em estabelecer instituições extrativas. A baixa densidade populacional não permitia que

se usasse mão de obra escrava. Os colonos europeus que se estabeleceram nessas regiões procuraram estabelecer instituições econômicas que lhes beneficiassem diretamente. Essas instituições, por não terem sido implantadas com o propósito de extrair riqueza, eram instituições inclusivas, que promoviam o investimento produtivo e os direitos de propriedade dos colonos.

A permanência dessas instituições explica o grau de desenvolvimento atual dessas nações. As regiões que foram ocupadas pelos mogóis, astecas e incas, hoje são ocupadas por nações com baixo grau de desenvolvimento econômico. Já a Austrália e a Nova Zelândia são considerados países de alto grau de desenvolvimento. Essas diferenças são explicadas pelas diferentes instituições estabelecidas pelos colonizadores europeus.

4.2 AS MUDANÇAS INSTITUCIONAIS NA INGLATERRA E A REVOLUÇÃO INDUSTRIAL

Para Acemoglu *et al* (2014) a Revolução Industrial ocorreu na Inglaterra após transformações políticas que levaram a mudanças nas instituições econômicas. Essas mudanças permitiram que fossem criadas instituições que favoreceram as inovações e os empreendedores, através do estabelecimento de direitos de propriedade mais seguros e eficientes. As transformações políticas ocorreram a partir da Revolução Gloriosa (1688-1689), que levou ao fortalecimento do Parlamento inglês frente ao poder monárquico. A ampliação do poder político para uma parcela maior da população fez com que fossem criadas instituições econômicas que atendessem aos interesses de uma ampla fatia da sociedade.

Os autores citam o aumento dos investimentos em canais e em estradas ocorridos após a Revolução Gloriosa. Esses investimentos, proporcionados pela definição de direitos de propriedade mais eficientes, ajudaram a reduzir os custos de transporte, criando um importante pré-requisito para a Revolução Industrial. Antes da Revolução Gloriosa, investimentos em infraestrutura eram inibidos pelos atos arbitrários do monarca, que aumentavam o risco de expropriação e de realocação de direitos.

As transformações políticas permitiram que fossem definidos direitos de propriedade sobre as terras. Antes da Revolução Gloriosa, a propriedade da terra na

Inglaterra tinha resquícios do período feudal. Em muitos casos, as terras não podiam ser alugadas, hipotecadas ou alienadas, pois não havia definição de quem teria esses direitos sobre o bem. Dessa forma, grande parte das terras só podia ser usada para os fins tradicionais. Havia grandes impedimentos para se usar as terras para os fins econômicos desejados. O aumento do poder do Parlamento, porém, permitiu que os direitos de propriedade fossem reorganizados e alterados a partir da pressão de grupos sociais.

Conforme Acemoglu *et al* (2014), a reorganização das instituições econômicas também se manifestou através do estabelecimento de legislação que visava criar barreiras comerciais com o intuito de beneficiar os produtores têxteis locais. Porém, como o Parlamento representava uma ampla fatia da sociedade, diferentes grupos eram representados politicamente e podiam manifestar seus anseios através do voto e das petições, as barreiras à entrada eram limitadas, o que permitiu o surgimento de inovações tecnológicas que contribuíram para a Revolução Industrial.

Por volta de 1720, os produtores de lã passaram a pressionar o parlamento para estabelecer legislação voltada à inibição da produção de tecidos de linho. Porém, os produtores de tecidos de linho, utilizaram também seu poder político. Em 1736, o Parlamento definiu que não deveria haver nenhum impedimento legal para a produção desse tipo de tecido. Esse episódio, além de evidenciar que o poder político estava distribuído amplamente, fez com que, nos anos seguintes, inovações tecnológicas fossem introduzidas na produção de linho, o que permitiu que essa atividade desempenhasse um papel central na Revolução Industrial, alterando fundamentalmente a sociedade ao introduzir a manufatura.

Por volta de 1760, os incentivos proporcionados pelas instituições econômicas que surgiram a partir das transformações políticas iniciadas na Revolução Gloriosa começaram a ter efeito. Conforme os autores, houve aumento das patentes registradas e a grande mudança tecnológica que estava no centro da Revolução Industrial começou a ficar evidente. Essas inovações refletiam o ambiente institucional surgido após as transformações políticas iniciadas pela Revolução Gloriosa.

As instituições econômicas que surgiram através das mudanças políticas que ampliaram a participação dos indivíduos nas decisões formaram um arcabouço

institucional que permitiu e incentivou a inovação e os investimentos produtivos. A definição de direitos de propriedade e a redução do risco de expropriação levaram a um aumento dos investimentos privados em infraestrutura. Os investimentos em inovação permitiram que fossem introduzidas novas tecnologias que transformaram a produção artesanal em manufatura. Essas modificações institucionais levaram à Revolução Industrial e à transformação da sociedade inglesa.

5 CONCLUSÃO

O presente trabalho apresentou as principais características da Nova Escola Institucional e suas contribuições para o estudo do desenvolvimento econômico.

Os pressupostos comportamentais utilizados por essa escola são de fundamental importância para se entender o mecanismo pelo qual as instituições afetam a trajetória de desenvolvimento das sociedades. A racionalidade limitada dos agentes e a forma pelo qual eles interpretam a realidade, assim como o comportamento oportunista determinam os custos de transação. Estes, por sua vez, determinam e são influenciados pelo arcabouço institucional. As instituições, porém, nem sempre são eficientes do ponto de vista social. Por derivarem do processo político, as instituições são definidas pelos agentes que possuem poder político institucional ou a capacidade de influenciar as escolhas políticas. Esses agentes, por meio das organizações, estimulam a criação de instituições que garantam a eles ganhos econômicos. Esses ganhos podem derivar de atividades produtivas ou de atividades que permitam que eles extraiam renda do restante da sociedade.

A distribuição do poder político numa sociedade influencia a escolha das instituições econômicas. Se o poder político é concentrado nas mãos de poucos indivíduos, as instituições econômicas escolhidas tendem a estimular atividades econômicas cujos ganhos serão alocados a uma pequena fatia da sociedade. Por outro lado, se o poder político é distribuído amplamente, as instituições econômicas escolhidas serão aquelas que estimulam atividades cujos resultados serão distribuídos amplamente entre os membros da sociedade.

A evolução econômica depende da mudança institucional. A mudança institucional ocorre a partir da interação entre as organizações e as instituições. Essa interação depende dos modelos mentais utilizados pelos empreendedores para interpretar a realidade e da aquisição de conhecimento e de habilidades pelas organizações. Fatores exógenos, como a alteração dos preços relativos, levam as organizações a adquirir novas habilidades e novo conhecimento, levando a mudanças nas percepções subjetivas dos agentes a respeito dos benefícios e custos proporcionados pela estrutura institucional vigente. Caso os agentes percebam, através de seus modelos mentais, que a alteração da estrutura

institucional vigente geraria ganhos maiores que a sua manutenção, os agentes buscarão transformá-la.

A mudança institucional é um processo gradual e incremental, já que depende do poder de barganha dos empreendedores na esfera política e da trajetória histórica, uma vez que, através da cultura, o conjunto de regras herdadas do passado molda o presente e influencia a trajetória futura.

As diferentes trajetórias das colônias europeias, diante de diferentes instituições estabelecidas pelos colonizadores e a transformação das instituições econômicas que ocorreram na Inglaterra após a Revolução Gloriosa e que levaram a mudanças econômicas que culminaram na Revolução Industrial, são exemplos históricos da importância das instituições no desenvolvimento econômico das sociedades.

REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. **Institutions as the fundamental cause of long-run growth**. Working Paper 10481. Cambridge: MA, National Bureau of Economic Research, 2004. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w10481>>. Acesso em: 12 jul. 2015.

ALCHIAN, Armen A.; DEMSETZ, Harold. **Production, Information Costs, and Economic Organization**. The American Economic Review, Vol. 62, nº 5, p. 777-795. American Economic Association: 1972. Disponível em: <[http://business.illinois.edu/josephm/BA549_Fall%202010/Session%205/Alchian_Demsetz%20\(1972\).pdf](http://business.illinois.edu/josephm/BA549_Fall%202010/Session%205/Alchian_Demsetz%20(1972).pdf)>. Acesso em: 15 set. 2015.

ARVANITIDIS, P. **The diverse traditions of institutional economics: conceptual and methodological underpinnings**. Discussion Paper Series 10(12). University of Thessaly: 2004. Disponível em: <http://www.prd.uth.gr/uploads/discussion_papers/2004/uth-prd-dp-2004-12_en.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2015.

BARROS, G. **Racionalidade e organizações: um estudo sobre o comportamento econômico na obra de Herbert A. Simon**. São Paulo: USP, 2004. 152f. Dissertação (Mestrado em Economia). Programa de Pós Graduação em Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12138/tde-05032005-183337/publico/Racionalidade_e_Organizacoes.pdf>. Acesso em: 15 set. 2015.

BARZEL, Y. **Measurement Cost and the Organization of Markets**. Journal of Law and Economics, Vol. 25, nº. 1, p. 27-48. 1982. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/725223>>. Acesso em: 01 nov. 2015.

BRESSER-PEREIRA, Luis C. **Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica**. Revista de Economia Política, Vol. 29, nº. 2 (114), p. 163-190. 2009.

Disponível em: < <http://www.bresserpereira.org.br/papers/2008/08.06.DoisMetodos-REP.pdf>>. Acesso em 29 out. 2015.

CAVALIERI, Marco A. R. **Thorstein Veblen entre seus pares economistas: um estudo sobre a audiência e a estrutura argumentativa de sua crítica sistemática ao pensamento econômico.** Nova Economia, Vol. 25, nº. 1. 2015. Disponível em: < <http://revistas.face.ufmg.br/index.php/novaeconomia/article/view/1746>>. Acesso em 19 out. 2015.

FINE, Bem.; MILONAKIS, Dimitris. **From Political Economics to Economics: Methods, the social and the historical in the evolution of economic theory.** Nova Iorque: Routledge, 2009.

FURUBOTN, Eirik G.; RICHTER, Rudolf. **Institutions & Economic Theory: The contributions of the New Institutional Economics.** Michigan: The University of Michigan Press, 2005.

HODGSON, Geoffrey M. **On the problem of formalism in Economics.** 2005. Disponível em: < <http://www.geoffrey-hodgson.info/user/image/formalismecon.pdf>>. Acesso em 17 set. 2015.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. **Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure.** Journal of Financial Economics, Vol. 3, nº. 4, p. 305-360. Out. 1976. Disponível em: <<http://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf>>. Acesso em 23 set. 2015.

KJOSAVIC, Jose, D. **Methodological individualism and rational choice in Neoclassical Economics: a review of institutionalist critique.** Forum for Development Studies, nº. 2. 2003. Disponível em: <http://mercury.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/27434/ichaptersection_singledocument/e2209ad3-723e-401e-86a3-0fda022937b1/en/2003_02_b.pdf>. Acesso em: 15 out. 2015.

LANGLOIS, Richard. N. **Economic as a process: notes on the New Institutional Economics**. C. V. Starr Center for Applied Economics. 82-21. Set. 1982

MÉNARD, Claude; SHIRLEY, Mary. **Handbook of New Economic Institutions**. Berlin: Springer, 2008.

MOTA, Eduardo C. *et al.* **Um critério de demarcação entre a economia neoclássica e a heterodoxa: uma análise a partir da instabilidade estrutural**. Revista Economia Ensaios, Vol. 22, nº. 1. 2007. Disponível em: <<http://www.seer.ufu.br/index.php/revistaeconomiaensaios/article/view/1577>>. Acesso em: 15 out. 2015.

OSTROM, Elinor. **Governing the commons: the evolution of institutions for collective action**. New York: Cambridge University Press. 1990.

NORTH, Douglass C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge, UK: Cambridge University Press. 1990.

_____. **The New Institutional Economics and Development**. 1993. Disponível em: <www.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>. Acesso em: 25 set. 2015.

_____. **Economic performance through time**. The American Economic Review, Vol. 84, nº. 3, p. 359-368. Jun. 1994. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2118057>>. Acesso em: 15 set. 2015.

_____. **Institutional change: a framework of analysis**. 1994. Disponível em: <<https://www.iei.liu.se/nek/730A22/filarkiv-2013/del-1a-andersson/1.516348/NorthInstchangeframework.pdf>>. Acesso em 25 set. 2015.

_____. **Understanding the process of economic change**. Princeton, NJ: Princeton University Press. 2005.

NORTH, Douglass C.; THOMAS, Robert P. **The rise of western world: a new economic history**. New York: Cambridge University Press. 1973.

NORTH, Douglass C.; WALLIS, John J.. Measuring the Transaction Sector in the American Economy. In: ENGERMAN Stanley L.; GALLMAN Robert E. (Eds.). **Long-Term Factors in American Economic Growth**. Chicago: University of Chicago Press, 1986. p. 95-162. Disponível em: <<http://www.nber.org/chapters/c9679.pdf>>. Acesso em: 15 set. 2015.

RICHTER, Rudolf. **The New Institutional Economics: its starts, its meaning, its prospects**. The European Business Organization Law Review, Vol. 6, p. 161-200. 2005.
Disponível em: <<http://link.springer.com/article/10.1017/S1566752905001618>>. Acesso em: 30 out. 2015.

RUTHERFORD, Malcolm. **The Institutional Movement in American Economics, 1918–1947**. New York: Cambridge University Press, 2011.

SIMON, Herbert A. **Administrative behavior: a study of decision-making process in administrative organizations**. New York: The Free Press, 1997.

_____. **Rationality in Psychology and Economics**. The Journal of Business, Vol. 59, nº. 4, p. 209-224. 1986. Disponível em: <[https://hec.unil.ch/docs/files/56/618/simon_1986\[1\].pdf](https://hec.unil.ch/docs/files/56/618/simon_1986[1].pdf)>. Acesso em 15 out. 2015.

UDEHN, Lars. **Methodological individualism: background, history and meaning**. London: Routledge. 2001.

WALRAS, Léon. **Compêndio dos elementos de Economia Política Pura**. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda. 1996.

WILLIAMSON, Oliver E. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press. 1996.

_____. **The Economic Institutions of Capitalism:** firms, markets, relational contract. China: Chengcheng Books Ltd. 1985.