

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

VICTOR HUGO SCHINELLI RAMIREZ

O MERCADO NA ÓTICA NOVO INSTITUCIONALISTA

Porto Alegre

2017

VICTOR HUGO SCHINELLI RAMIREZ

O MERCADO NA ÓTICA NOVO INSTITUCIONALISTA

Trabalho de Conclusão de Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva

Porto Alegre

2017

VICTOR HUGO SCHINELLI RAMIREZ

O MERCADO NA ÓTICA NOVO INSTITUCIONALISTA

Trabalho de Conclusão de Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva

Aprovado em: Porto Alegre, de de

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva - Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Octavio Augusto Camargo Conceição
UFRGS

Prof. Dr. Claudio Vinicius Silva Farias
IFRS

AGRADECIMENTOS

Antes de qualquer coisa, gostaria de agradecer a Deus por tudo.

Agradeço a minha família, pois foi graças a ela que eu cheguei aqui e me tornei o que sou hoje.

Agradeço a todos os professores da UFRGS com a qual tive a honra de ter cruzado o caminho e partilhado seu conhecimento.

Agradeço a todos os funcionários da UFRGS.

Agradeço ao professor Hélio Afonso de Aguiar Filho por ter dado grande contribuição e iniciado este trabalho.

Agradeço aos professores Octavio Augusto Camargo Conceição e Claudio Vinicius Silva Farias por fazerem parte da banca.

Finalmente, agradeço ao meu orientador Leonardo Xavier da Silva por ter aceitado o projeto em andamento, pelas horas e horas de conversa amigável que tivemos, por todo aporte e ajuda não só com este trabalho, mas com boa parte do que aprendi nesses últimos tempos.

À Ana Maria, Carmelita e Maria
Cristina.

RESUMO

Este trabalho pretende apresentar a ótica novo institucionalista sobre o mercado como uma alternativa à perspectiva neoclássica. Para realizar tal objetivo, a presente obra propõe mostrar o que é o mercado pela história do pensamento econômico, abordando o que a Escola Clássica, Neoclássica, Antigos Institucionalistas e Austríacos dizem sobre o tema. Na sequência é exposto os principais expoentes, temas de estudo e o arcabouço teórico da Nova Economia Institucional. Com base nisso, são demonstrados e analisados os pontos de vista dos novos institucionalistas referentes ao mercado, além de críticas a esta escola econômica. Por fim, na conclusão é feita uma mediação sobre todos pontos abordados neste trabalho, finalizando com uma interpretação sobre o mercado tendo como base a teoria dos novos institucionalistas e o que outros pensamentos econômicos podem agregar.

Palavras-chave: Mercado. Instituições. História do Pensamento Econômico. Nova Economia Institucional.

ABSTRACT

This paper intends to present the new institutionalist view on the market as an alternative to the neoclassical perspective. In order to achieve this objective, the present work proposes to show what the market is for the history of economic thought, addressing what the Classical, Neoclassical School, Original Institutionalists and Austrians say about the theme. Following is the main exponents, themes of study and the theoretical framework of the New Institutional Economics. Based on this, the points of view of new institutionalists regarding the market, as well as criticisms of this economic school, are demonstrated and analyzed. In the conclusion, a comparison is made among all the points addressed in this paper, ending with an interpretation about the market based on the theory of the new institutionalists and what other economic thought can add.

Keywords: Market. Institutions. History of Economic Thought. New Institutional Economics.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Comparação Entre as Definições de Mercado.....	77
---	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	O QUE É O MERCADO?	13
2.1	O OLHAR SEGUNDO OS CLÁSSICOS	13
2.2	A VISÃO DOS NEOCLÁSSICOS	18
2.3	CRÍTICAS ÀS INTERPRETAÇÕES ORTODOXAS.....	25
3	OS NOVOS INSTITUCIONALISTAS.....	35
3.1	QUEM SÃO OS NOVOS INSTITUCIONALISTAS? QUAIS OS PRINCIPAIS AUTORES	35
3.2	PRINCIPAIS QUESTÕES E ELEMENTOS DE ANÁLISE DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONALISTA	41
4	O MERCADO NA ÓTICA NOVO INSTITUCIONALISTA.....	54
4.1	O MERCADO COMO INSTITUIÇÃO	54
4.2	O MERCADO ANALISADO SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	61
4.3	CRÍTICAS À VISÃO DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	69
5	CONCLUSÃO	74
	REFERÊNCIAS.....	78

1 INTRODUÇÃO

Mercados são entidades econômicas presente no dia-a-dia de cada pessoa. Apesar de praticamente todos os cidadãos de algum país capitalista conviverem frequentemente com eles, seja durante a leitura do caderno de economia de um jornal ou no telejornal da noite, num panfleto comercial colocado em suas caixas de correio ou mesmo em livros de ficção, não se costuma parar para pensar o que seria de fato os mercados.

Se for buscar informações nos manuais econômicos ortodoxos neoclássicos, onde o mercado é tido como o timoneiro da economia, será encontrado apenas esforços em demonstrar o mercado como uma ferramenta que determina os preços e a quantidade ótima de bens/serviços a serem produzidas. Usam um instrumental matemático para fazerem suas deduções e tirar suas conclusões de forma mais objetiva possível. Com esta finalidade em mente, criam equações e fórmulas capazes de por em prática suas teorias na tentativa de maximizar a alocação de recursos econômicos e prever o futuro com certo nível de acerto, o que nem sempre acontece.

Porém, na busca deste objetivo, os neoclássicos pecam no excesso de reducionismo da realidade para conseguir criar seu teorema. Criam pressupostos não aplicáveis ao mundo real como a racionalidade ilimitada dos agentes e a simetria de informações, por exemplo. A teoria econômica neoclássica não estuda o que seria o mercado, pois este já é algo dado e imutável para eles. Não há estudos sobre este tema, nem debates. Em consequência disto, ignoram suas evoluções e mudanças de preferências dos indivíduos, além do fato de desconsiderarem a influência da história, da sociedade e das instituições sobre o mercado.

Douglass North (1977) acha peculiar o fato de que a literatura e a história econômica contenham tão pouca discussão sobre o mercado, sendo esta o pilar que fundamenta e guia a economia neoclássica. Coase (1990) afirma que “embora os economistas afirmem estudar o funcionamento do mercado, na teoria econômica moderna, o próprio mercado tem um papel ainda mais sombrio do que a firma” (COASE, 1990, p. 7, tradução nossa). Coase (1990) ainda acrescenta que o debate sobre o “próprio mercado” desapareceu por completo. Abramovay observa tal questionamento desses dois autores e acrescenta que “é o mercado como fato histórico localizado geograficamente e composto por entidades vivas, encarnadas, em suma, como instituição – não apenas como mecanismo geral de coordenação –, que tende permanentemente a ser ofuscado” (ABRAMOVAY, 2004, p. 36).

Ao se aprofundar mais no tema proposto neste texto, com base na literatura econômica, tanto ortodoxa quanto heterodoxa, será visto que estudos de alguns economistas tentam

entender o que é exatamente o mercado, quem e o que participa dele, suas regras, suas falhas, defeitos e como talvez melhorar seu funcionamento.

Com base no artigo de Plein e Filippi (2010), pode-se ver que Geoffrey Hodgson acredita que os mercados sejam instituições específicas com diferentes estruturas e regras. Já para Daniel Bromley, os mercados são meios socialmente construídos que refletem as escolhas agregadas dos atores econômicos. Mark Granovetter vê os mercados como estruturas que representam o transbordamento de redes sociais. Douglass C. North, assim como para Williamson e Coase, tem o mercado como uma instituição social, regida por regras que influencia a sociedade e é influenciada por ela e por outras instituições. John R. Commons toma como a unidade básica do mercado as transações. Adam Smith, assim como outros clássicos, tem o mercado como um meio de trocas dado, governado pela oferta e demanda que determinam o preço de algo que tenderia sozinho ao equilíbrio. Walras herda ideias dos clássicos, e acrescenta a crença de que o mercado poderia ser entendido como um teorema, tentando fazer na economia um paralelo com as ciências exatas. Já o austríaco Hayek acreditava que o mercado também poderia funcionar sozinho, sendo algo espontâneo, funcionando melhor sem intervenções, porém acreditava sim em possíveis desajustes na qual as instituições sociais pudessem ajudá-lo a operar de forma correta.

Existem outros economistas e cientistas sociais com outras abordagens do que seria o mercado e como funciona. Alguns terão seu espaço neste trabalho, porém há economistas, como Gary Becker, que mostram as suas visões de mercado como sendo um ambiente, uma entidade onde há trocas de coisas escassas dos mais variados tipos, por ambos os lados que participam desta troca, como coisas intangíveis (carinho, status, respeito, apoio...), onde dinheiro poderia não ser o bastante para uma transação ser efetuada, ou, como explica Alvin E. Roth (2016), um *matching*¹. Esta abordagem, da Economia Comportamental, Economia Experimental, Neuroeconomia, da qual Douglass C. North nutre simpatia, não será explanada neste trabalho, tal qual visões mais sociológicas, tanto por falta de foco como pelo tempo e espaço.

O que pode ser dito é que todos estes autores citados concordam que o mercado é uma das entidades mais importantes da sociedade como um todo.

O objetivo principal deste trabalho é entender o que seria o mercado e como seria o seu funcionamento pela ótica da Nova Economia Institucionalista. Uma visão fora do ‘*mainstream*’ neoclássico será utilizada, já que a teoria econômica padrão, como já observado,

¹ *Matching* seria, segundo Roth (2016), uma combinação, uma escolha mútua, um “casamento arranjado”.

não o define, apenas aborda suas vantagens, mas não esclarece o que seria essa entidade. Partem do pressuposto que a mesma é dada e existe.

Como já mencionado anteriormente, será levantada a abordagem Institucionalista, que define o mercado como uma instituição criada como construção social. Chamam a atenção para características como o enraizamento, força política e social. Também abordam suas falhas, como informação incompleta, indivíduos '*free riders*' (caroneiros) e tomada de decisões com racionalidade limitada.

O texto também irá analisar o que os clássicos, neoclássicos, austríacos e os institucionalistas entendem por mercado, mostrando quem são, qual o foco de estudo e o que pensa a Nova Economia Institucionalista, além de confrontar o entendimento de mercado novo institucionalista com a concepção da economia padrão.

A metodologia empregada nesta obra será o uso de uma revisão bibliográfica e conceitual, tendo como referência autores originais, sobretudo os institucionalistas, direcionada pelos textos mais citados dos mesmos, na literatura econômica como um todo.

Começará por ordem cronológica de surgimento de cada pensamento econômico, dos clássicos para os neoclássicos, a escola econômica que mais produz textos no meio econômico, com maior influência. Após isso serão abordadas visões dissonantes da linha clássica e de seus herdeiros de pensamento. Os austríacos e os antigos institucionalistas serão as escolas que irão fazer este contraponto. A seguir serão introduzidos os novos institucionalistas. Serão debatidas também críticas a este pensamento econômico.

Na conclusão será mediado tudo que foi abordado durante todos os capítulos, finalizando com uma tentativa de colocar uma luz no que poderia ser interpretado como sendo o mercado e como talvez melhorar seu funcionamento, tendo como base o pensamento dos novos institucionalistas e o que as outras escolas econômicas podem agregar.

2 O QUE É O MERCADO?

2.1 O OLHAR SEGUNDO OS CLÁSSICOS

A Escola Clássica de Economia surgiu na Europa em meados do século XVIII. Embora pensadores já tivessem anteriormente abordado e produzido temas econômicos, foi na Economia Clássica que o estudo econômico se consolidou como uma ciência a ser analisada e desenvolvida.

Há certo consenso em que o marco zero desta escola seja a publicação, em 1776, do livro “A riqueza das nações” (RN) do escocês Adam Smith (1723-1790), considerado, por consequência, o Pai dos clássicos. Até hoje o autor britânico tem grande influência na ciência que ajudou a fundar e é seguramente o principal nome do classicismo econômico.

Sua outra grande obra é “A teoria dos sentimentos morais” (TSM), onde Smith (2002) trata sobre o auto interesse, amor-próprio e a formação da moral nos indivíduos, centrando em suas experiências vividas para esta formação. Como observam Santos e Bianchi:

O conceito central da teoria moral de Smith é a ideia de simpatia, que consiste basicamente na capacidade que cada um tem, por imaginação, de se colocar no lugar e na situação de outra pessoa. Assim, por exemplo, se uma pessoa for vítima de má-fé ou de violência, podemos simpatizar (sentir junto) com seu ressentimento, ao mesmo tempo que não podemos simpatizar com a motivação nociva do agressor. (SANTOS; BIANCHI, 2007, p. 638).

Tal livro tem influência direta na sua outra grande obra, a RN, embora ainda exista “O Problema Adam Smith”, que se trata de uma divergência sobre a interpretação de suas duas grandes obras, onde uma romperia com a outra, ou se teriam sim continuidade de pensamentos e teorias. Ganem (2012) diz se identificar com a segunda teoria, onde o comportamento do indivíduo e a economia não estariam isentos do jugo da moral. Sendo assim, a RN deveria ser lida sob influência da TSM.

Continuando em TSM, Smith (2002) mostra um pessimismo maior sobre o ser humano que em RN, mas a mão invisível, algo meio divino que acertaria tudo, faria de forma natural um rico acabar dividindo seus ganhos com os pobres, embora a propensão de uma pessoa a ser egoísta e de tentar antes de tudo saciar seus desejos. Em sua outra obra ele voltaria a afirmar algo parecido sobre a mão invisível, porém, diferente da TSM, onde a mão invisível é orientada pelo egoísmo e pela rapacidade, em RN seria o auto-interesse que levaria a um bem comum.

Em se tratando do objeto de estudo do presente trabalho, o economista escocês acreditava, segundo Ganem (2012), que o mercado seria uma ordem natural, tendo orientação da mão invisível, entidade intangível e invisível, que regularia o mercado, colocando ordem no caos. Os interesses privados de cada indivíduo produziriam o bem-estar coletivo, ao invés de discórdia e guerra. “O mercado liberal no seu estado mais puro, espontâneo e natural” (GANEM, 2012, p. 159). Entretanto, para Santos e Bianchi (2007), a tal mão invisível não significa que os interesses de individuais levariam ao bem coletivo sempre, independentemente de outros fatores. Eles observam que dependeria sim de outras coisas, como as instituições. Tudo dependeria de toda uma situação, cada uma com suas peculiaridades, podendo ajudar ou atrapalhar o crescimento econômico de um país.

Porém, o autor clássico mostra que, mesmo tendo alguma noção de que a sociedade influencia o mercado com regras e outras características, como na parte onde ele explica o preço natural e o preço de mercado de uma mercadoria (SMITH, 1996), Smith volta e meia mostra acreditar que o mercado seria mesmo guiado como que por uma mão invisível:

Ao preferir fomentar a atividade do país e não de outros países ele tem em vista apenas sua própria segurança; e orientando sua atividade de tal maneira que sua produção possa ser de maior valor, visa apenas a seu próprio ganho e, neste, como em muitos outros casos, é levado como que por mão invisível a promover um objetivo que não fazia parte de suas intenções. Aliás, nem sempre é pior para a sociedade que esse objetivo não faça parte das intenções do indivíduo. Ao perseguir seus próprios interesses, o indivíduo muitas vezes promove o interesse da sociedade muito mais eficazmente do que quando tenciona realmente promovê-lo. (SMITH, 1996, p. 438).

O mercado também serviria como um termômetro, onde acusaria um estado febril de seu paciente: “O mercado acusará uma falta tão grande de mão de obra em um caso, e uma saturação tão grande em outro, que logo o preço da mão de obra será forçado a posicionar-se na taxa adequada exigida pelas circunstâncias da sociedade” (SMITH, 1996, p. 130).

Sobre a influência estatal diante a economia, Smith, segundo Winston Fritsch (1996), acreditava que o estado poderia dar melhores condições a seu mercado, fazendo-o crescer e criando tratados comerciais, por exemplo. Acreditava que os gastos do governo deveriam ser com defesa, justiça, obras e instituições públicas para facilitar o comércio e melhorar seu mercado interno. Entretanto, seria contra ajudas governamentais a produtores, pois isso poderia mexer ou não deixar que o preço se mexesse como deveria, atrapalhando a economia e os demandantes de um produto. O melhor seria deixar as coisas correrem seu curso natural,

sem intervenção estatal na economia para alterar preços. O objetivo do comércio é trocar mercadorias por mercadorias que sejam mais vantajosas do ponto de vista de cada um.

Outro grande autor clássico é o francês Jean Baptiste Say (1767-1832), mais conhecido na economia atual por uma lei que leva seu nome, A Lei de Say, onde a oferta de um produto X causaria a demanda de um produto Y, ou seja, a oferta cria a sua demanda. Essa lei é uma das que guariam o mercado ao equilíbrio natural.

George Tapinos escreve no prefácio de “Tratado de Economia Política” (1983), obra magna de Say, que o autor francês foi um dos responsáveis pela popularização da ciência econômica em sua época, pois este se preocupava em não escrever a um público restrito, e sim em divulgar as informações econômicas. Tinha as propriedades particulares como sagradas e indiscutíveis. Era avesso a utilização de estatística, aritmética política e a matematização da ciência econômica, assim como, mais tarde, os austríacos seriam. Aliás, a Escola Austríaca de Economia, que será vista mais adiante, tem um grande apreço por ele.

Para Say, a economia não seria um jogo de soma zero, onde um tem de perder para outro ganhar. Produtores e trabalhadores poderiam ganhar e conflitos de classes seriam meras tolices. Trabalhadores e capitalistas fariam os mesmos sacrifícios nos seus contextos.

O autor francês acredita, assim como futuramente outros economistas o fariam, em uma ciência econômica com leis que remetem às ciências naturais, pois para Say, a Economia Política “se estabelece sobre fundamentos inabaláveis a partir do momento em que os princípios que lhe servem de base são deduções rigorosas extraídas de fatos gerais incontestáveis” (SAY, 1983, p. 42); por essa fala dá-se a entender que suas leis seriam uma identidade, algo fixo, imutável.

O entendimento de mercado de Say (1983) é muito próximo do de Adam Smith, onde ele seria a bússola para a economia local, guiado pelas teorias que levaram a criação da lei com o seu nome já mencionada acima neste texto, a Lei de Say, na qual o interesse de cada indivíduo seria a melhor alternativa para levar a economia ao equilíbrio, onde o estado não deveria intervir, nem mesmo em casos de superproduções parciais e acidentais que poderiam ocorrer. Lei essa que foi não só aceita por seus contemporâneos, como também houve contribuições destes. Ricardo a transformou no suporte do equilíbrio econômico clássico, e Mill separou o curto e longo prazo, como colocado por Tapinos (1983). Sofreu críticas de Malthus e Sismondi, principalmente. A Lei de Say hoje em dia tomou proporções e complexidade que talvez jamais Say poderia imaginar. Alguns a interpretam como sendo uma identidade, como Keynes; outros como uma equação, como Schumpeter.

Conforme o pensamento de Say (1835), o mercado seria um lugar de trocas, seja por outros produtos ou dinheiro. O mercado esse, onde ocorre as negociações, onde os empresários consigam vender seus produtos, despejar suas ofertas e onde teriam reciprocidade de uma demanda para isso. A produção propiciaria mercado aos produtos dos produtores.

Mesmo sendo o maior defensor do livre mercado entre os clássicos, e, como falado por Tapinos (1983), tendo o empresário como um ser racional e dinâmico, com informações perfeitas e simétricas em sua teoria econômica, Say acredita que poderia haver desequilíbrios nos mercados, mas estes desajustes seriam temporários, até o produtor voltar a tomar as decisões certas de produção, apresentadas as demandas do mercado. Paradoxalmente, a solução para uma superprodução parcial, já que a superprodução total seria impossível para Say, seria aumentar a produção de outros produtos, para assim ocasionar uma distribuição de ganhos (salários, lucros e juros). Claro que estes produtos feitos a mais iriam ser vendidos por um preço menor, pelo ajuste de oferta e procura, mas os empresários teriam o mesmo lucro, vendendo mais por um preço menor.

O economista francês tem consciência de que os empregados que produzem são os que vão consumir produtos nos mercados, e que quanto mais bem remuneradas forem suas jornadas de trabalho, mais eles poderão comprar mercadorias, fomentando assim o desenvolvimento local e aumentando o mercado. Say (1835) acredita que as necessidades dos demandantes ditam o que os produtores produzirão. Ou seja, a demanda determina a oferta. Por conseguinte, a demanda seria a responsável pelo equilíbrio econômico.

Tais necessidades dos demandantes seriam determinadas pelos costumes locais, prioridades, estado que se encontra os capitais, da indústria e dos agentes naturais de um país. Com isso, Say demonstra ter entendimento de a sociedade e sua cultura pode interferir de certa forma no andamento de seu mercado.

Um dos admiradores de Say era David Ricardo (1772-1823), inglês, mais um grande expoente da Economia Clássica e considerado o sucessor de Adam Smith.

Sua principal obra é “Princípios de Economia Política e tributação”, onde demonstra ser um ferrenho defensor do livre mercado, mais que Smith, vide suas críticas às “Corn Laws”² e sua defesa ao livre comércio entre nações, de onde derivou a criação de sua “Teoria das Vantagens Comparativas”³.

² “Lei inglesa que sobretaxavam os cereais importados abaixo de determinado nível de preços” (HOLANDA, 1996, p. 8)

³ Essa teoria consiste basicamente em um país se especializar na produção de um bem e comprar os outros bens de países que se especializaram na produção desse outro bem, assim aumentando sua fronteira de possibilidade de produção. (RICARDO, 1996).

Em sua obra magna, Ricardo (1996) também demonstra que sua visão de mercado é muito parecida com a de Adam Smith e de Say. Também o tem como uma ordem natural a economia, onde os preços determinariam o andamento da coisa. O mercado seria como uma divindade da qual organizaria a economia e poria ordem nela de forma natural, na qual todos atores econômicos envolvidos chegariam a um entendimento satisfatório.

O autor inglês considerava o mercado justo, como demonstra no trecho em que fala de salários, onde observa que “todos os demais contratos, os salários deveriam ser deixados à justa e livre concorrência do mercado, e jamais deveriam ser controlados pela interferência da legislação” (RICARDO, 1996, p. 75). Ou seja, Ricardo achava que o mercado deveria ser deixado para se auto regular. Uma intervenção que fosse do estado sobre a economia, poderia levar esta para um lado em que não fosse o desejável, como no exemplo que o economista clássico (RICARDO, 1996) aborda sobre as leis dos pobres, na qual as regras elaboradas pelos legisladores iriam piorar a situação dos menos favorecidos financeiramente e dos ricos também.

Mesmo já tendo visto a opinião de três gigantes da economia clássica, não se pode passar por essa escola de pensamento econômico sem ter conhecimento da visão de John Stuart Mill (1806-1873) sobre o mercado.

Londrino, tem como sua principal obra o “Princípios de Economia Política”, onde se encontra boa parte de seu pensamento. Declarava-se discípulo de Ricardo, porém, diferente dele, defendia intervenção estatal na economia. Foi precursor da Escola Marshalliana e, junto de Jeremy Bentham⁴, foi um dos precursores do Utilitarismo: doutrina que enfatiza que “as ações são corretas na medida em que tendem promover a felicidade, erradas na medida em que tendem a promover o reverso de felicidade” (EKERMAN, 1996, p. 9). Mill acreditava que felicidade seria prazer e ausência de dor, e isso seriam todas as coisas desejáveis como resultado final na vida. O autor da apresentação da tradução brasileira da obra do economista clássico continua:

Mill compartilhava da convicção de Bentham de que os valores morais e os sentimentos de obrigação moral podem se tornar fenômenos puramente seculares, independentemente de quanto devam à religião do passado. Toda sociedade, afirmava Mill, deriva sua coesão de um conjunto comum de sanções religiosas; entretanto, a fonte dos valores e crenças integradoras passa a ser uma dada visão secular de vida. (EKERMAN, 1996, p. 10).

⁴ Padrinho de Mill e Pai do utilitarismo.

Ou seja, tinha noções de que instituições sociais (políticas) poderiam intervir em como uma sociedade funciona, podendo ter características diferentes uma da outra que estejam separadas no tempo ou no espaço geográfico. Instituições essas que também eram necessárias para fazer com que os interesses egoístas dos governantes não atrapalhassem o bem estar comum entre os governados.

É o clássico mais inclinado a intervenções estatais na economia. Tinha preceitos de que ações do governo poderiam melhorar a vida de seu cidadão, incluindo liberdade de expressão.

Com relação ao seu pensamento sobre mercado, Mill (1996), em várias passagens de sua obra máxima, demonstra ter uma opinião de que tal entidade seria algo parecido com seus contemporâneos clássicos, que regula a economia, que absorveria a oferta dos produtores, governada pelos preços e pelos demandantes, palco de trocas entre os agentes econômicos onde a sociedade seria guiada de forma natural. Considerava que as “regras” que o mercado fornece são de conhecimento comum de todos, ou seja, informações simétricas e completas, e onde todos seriam racionais para tomar suas decisões, como demonstra no trecho em que diz que “a taxa de juros de mercado é sempre uma coisa conhecida e definida” (MILL, 1996, p. 463).

Confiava na Lei de Say. Para Mill (1996), no longo prazo a economia se ajustaria às crises e haveria o pleno emprego.

Visto o que os economistas clássicos pensavam sobre o mercado, agora será a vez de saber qual a ideia dos neoclássicos sobre o assunto.

2.2 A VISÃO DOS NEOCLÁSSICOS

A Escola Neoclássica de Economia é herdeira direta dos economistas clássicos. O que liga os neoclássicos aos clássicos é a continuidade da linha de pensamento, onde os primeiros citados deram um ar mais científico, organizado, exato, matemático ao que os segundos criaram, demonstraram, com alguns acréscimos e mudanças, como a teoria de valor. Os neoclássicos estavam tentando dar um acabamento lógico, uma arte-final limpa e demonstrativa ao que os clássicos começaram, como observa Ganem (2012).

Foi Thorstein B. Veblen (1900), economista institucionalista e crítico do pensamento em questão⁵, que cunhou o termo “*neo-classical*”, segundo Ganem (2012), para assim diferenciar os economistas ortodoxos de épocas diferentes. Parte da literatura econômica

⁵ Principal nome do Antigo Institucionalismo, que será abordado mais adiante na parte das críticas aos clássicos e neoclássicos.

considera a Escola Austríaca⁶, pertencente a corrente neoclássica. Porém, os mesmos austríacos se consideram parte da heterodoxia econômica, onde fazem críticas aos ortodoxos neoclássicos.

Para a finalidade deste trabalho, serão analisados os primeiros autores desta corrente econômica, os responsáveis pela revolução marginalista⁷: Jevons, Menger⁸ e Walras, além de Marshall que sintetizou o pensamento neoclássico do final do século XIX.

A revolução marginalista trouxe consigo um maior emprego de matemática à teoria econômica. Como observa Ganem (2012), a teoria marginalista tinha como um dos objetivos demonstrar lógica-matematicamente a ordem racional do mercado, utilizando as mesmas ferramentas matemáticas usadas para explicar, entender dos desejos às decisões econômicas dos indivíduos.

O primeiro autor neoclássico a publicar sua principal obra, “A Teoria da Economia Política”, em 1871, foi o liverpudiano William Stanley Jevons (1835-1882), onde, ao lado de Leon Walras e Alfred Marshall, é considerado um dos maiores expoentes de sua escola econômica.

Como demonstra André Marques Rebelo (1996), Jevons, partindo de conceitos utilitaristas, considera a economia como a ciência da busca do prazer e do sofrimento, além de deixar claro no prefácio da segunda edição de sua obra magna que reconhece a economia como uma ciência que deveria ser comparada com as ciências físicas, fazendo paralelo entre as duas para explicar qual o objetivo de seu ensaio:

Mas, assim como todas as ciências físicas têm sua base mais ou menos óbvia nos princípios gerais da mecânica, também todos os ramos e divisões da ciência econômica devem estar impregnados de certos princípios gerais. É à investigação de tais princípios — ao delineamento da mecânica do interesse individual e da utilidade — que este ensaio foi dedicado. (JEVONS, 1996, p. 22).

Ou seja, como observa Rebelo (1996), o objetivo do neoclássico inglês seria de utilizar o cálculo diferencial para explicar a ciência econômica, e assim transformar a economia numa ciência exata, tal qual física e matemática. Este método viria a ser usado pela economia neoclássica.

⁶ Tema de análise na terceira parte do capítulo também.

⁷ “(...) revolução marginalista, caracterizou-se por centrar os estudos nas variações efetuadas nas margens ou, em outros termos, no cálculo diferencial. Também foi entendida como uma teoria da maximização porque a melhor posição, ou a posição ótima das variáveis, expressava o ponto máximo da função” (GANEM, 2012, p. 152).

⁸ Carl Menger será tratado no próximo subcapítulo, junto com os austríacos.

Com base na teoria da utilidade, Jevons (1996) acreditava que as pessoas sempre tentam ter o máximo de prazer com mínimo sofrimento possível. Chegou até mesmo a criar uma função matemática para tentar mensurar o prazer, onde a intensidade deste prazer e a duração dele seriam as variáveis desta equação. Isso mostra o quanto o autor liverpudiano acreditava na matematização da economia para poder tentar responder questões econômicas. E essa utilização da matemática a um nível de ciência exata mostraria também pensamentos sobre o que ele acreditava ter como verdade, como pressupostos fáceis para produzir um teorema científico aplicado à economia, onde tudo deveria ser simplificado. Pressupostos oriundos da economia clássica como racionalidade substantiva, simetria de informação, por exemplo. Isso se aplicaria ao mercado, onde seria também matematizado. Sistemas de preços seriam um guia para a mecânica das trocas.

Em relação a mercados, o autor inglês tenta fazer uma definição do que pensa sobre o tema:

Por mercado quero dizer praticamente o mesmo que os homens de negócios quando empregam o termo. Originalmente, mercado era um lugar público numa cidade, onde provisões e outros objetos ficavam expostos à venda; a palavra, porém, se generalizou de forma a significar qualquer comunidade de pessoas que estão em relações diretas de negócios e realizam grandes transações com qualquer bem. Uma cidade grande pode conter tantos mercados quantos ramos importantes de negócios nela existirem, e esses mercados podem estar localizados ou não. O mais importante num mercado é a troca pública em centros comerciais ou locais de leilão, onde os comerciantes combinam se encontrar e realizar negócios. (JEVONS, 1996, p. 96-97).

Como se observa, Jevons considera a localização de um mercado importante, mas afirma que uma localização não seria necessária, pois o contato próximo entre os negociantes seria o mais importante. Dessa forma, Jevons (1996) deixa claro que para ele o mercado seria indivíduos negociando bens, onde o conhecimento de intenções sobre estes bens fosse de todos, em simetria, e a relação de troca entre duas pessoas fosse conhecida por todas as outras. Conceito este com bastante influência herdada dos clássicos.

Para Jevons (1996), todos trocariam algo com alguém de acordo com seus interesses e necessidades. Tinha convicção de que a livre concorrência deveria existir para que um mercado perfeito pudesse se confirmar na prática, onde todos deveriam se esforçar para terem informação sobre o que está acontecendo neste mercado, pois só assim um preço de mercado preciso poderia ser definido e variado, sendo a informação ampla e constante a essência do comércio. Complementa:

Portanto, um mercado é teoricamente perfeito apenas quando todos os comerciantes têm perfeito conhecimento das condições de oferta e procura, e da relação de troca consequente; e em qualquer momento nesse mercado, como veremos agora, poderá haver apenas uma relação de troca de um bem homogêneo. (JEVONS, 1996, p. 98)

Apesar disso, Jevons (1996) acredita que na prática nenhum mercado se manteria em equilíbrio, pois os acasos da vida e dos negócios fariam indivíduos vender ou induzi-los a comprar, vindo também a política a afetar este equilíbrio teórico, assim como a especulação.

Se, para o liverpudiano, os mercados seriam, bem resumidamente, as pessoas em busca de troca, não teria como o mercado ter existido sempre, ou mesmo preceder os homens, pois ele demonstra acreditar que os homens criam, fazem e são os mercados. Ideia diferente do conceito de alguns economistas de sua época, como, por exemplo, de Walras.

Marie-Esprit Léon Walras (1834-1910), nascido na Normandia, França, publicou sua principal obra com suas ideias em 1873, dois anos após a publicação da “A Teoria da Economia Política” de Jevons, mas mesmo assim não sofrendo influência do autor inglês. Os dois neoclássicos, juntos de Menger, como já dito neste trabalho, foram os responsáveis pela revolução marginalista.

Segundo Dionísio Dias Carneiro Netto (1996), na apresentação de “Compêndios dos Elementos de Economia Política Pura”, obra magna do neoclássico francês, observa que o esquema analítico walrasiano seria a teoria da troca pura bilateral, a teoria da troca multilateral e a teoria do equilíbrio geral da produção, conhecido no meio econômico como equilíbrio geral walrasiano. Nele, Walras nos diz que o preço configurado de tal forma geraria a igualdade da oferta agregada com a demanda agregada em todos os mercados. Netto também sublinha que o estudo sobre os mecanismos de preços sublinharia a diferença entre Alfred Marshall com Walras. Enquanto Marshall se preocupa com a aplicabilidade de seu esquema analítico para estudar os incentivos de preços em mercados isolados, Walras se preocupa em criar ferramentas para entender o papel do mecanismo de preços no controle das atividades econômicas em diversos mercados.

Diferentemente do que se poderia pensar de um economista neoclássico, Netto (1996) nos mostra, com uma frase do próprio Walras sobre *laissez faire*, onde o economista franco demonstra ser contra a universalização desse princípio. O autor normando achava que o estado deveria intervir, como nos casos de justiça social, somente quando este se mostrasse eficiente em uma solução de um problema., levando o autor francês a ser considerado como um precursor da Teoria do Bem-Estar Social. Outras partes de sua principal obra mostram também que Walras não era contra todos os impostos, dependendo de seus efeitos de ajustar a

mecânica dos preços no mercado, mesmo com certa insegurança analítica nesses assuntos. Ou seja, para o economista francês, os estados deveriam intervir na economia de forma racional e científica, buscando a eficiência e o equilíbrio.

No decorrer de sua obra, Walras (1996) demonstra entender o mercado como sendo o lugar onde se trocam mercadorias. Ou seja, para Walras, os mercados seriam um ambiente onde pessoas se reuniriam para fazer trocas. Acreditava que as informações devem ser de conhecimento comum num mercado ideal, sem assimetria de conhecimento sobre as trocas. Mercado ideal esse que poderia ser buscado por meio da ciência. Seu exemplo de mercado bem organizado é a bolsa de valores, um mercado relativamente regulado. Porém, partindo deste pressuposto que existem mercados bem organizados, então também haveria mercados onde poderia imperar a assimetria de informação, mercados não tão organizados, como ruas onde se encontrariam lojas, açougues, padarias, sapatarias. O autor normando também demonstra dar valor à concorrência, que seria, segundo ele, a responsável pelo valor do preço de serviços. Conclui dizendo que o mundo seria um vasto mercado composto de inúmeros mercados específicos, onde a riqueza social seria negociada. Caberia ao homem desvendar quais leis essas negociações respeitariam e com as quais seriam executadas. Leis essas que seriam como leis de ciências naturais, fixas e dadas. E para desvendar essas leis nada mais que um ator econômico walrasiano movido por cálculos, agindo na economia em busca de satisfazer seus interesses próprios.

De forma resumida, Ganem (2012) observa que o mercado seria uma ordem racional para Walras, onde o vetor preço seria um guia para o mercado matematizado. Tentando buscar uma estabilidade inalcançável ao mercado, o neoclássico entra numa utopia racionalista, onde a economia seria ciência análoga à mecânica clássica newtoniana e a reduziu num teorema, para assim explicar o mercado como sendo uma ordem racional. Nas palavras da própria autora:

A partir de uma abordagem axiomática, ideal, e de hipóteses irrealis e parâmetros altamente restritivos, (Walras) pretenderá demonstrar que o equilíbrio do mercado existe, é estável e ótimo e, de uma certa forma, revela o desejo de construir aprioristicamente os fundamentos rigorosos de uma ciência que se pretende exata. (GANEM, 2012, p. 151).

Nem todos neoclássicos utilizavam da física para fazer suas alusões com as ciências naturais. O londrino Alfred Marshall (1842-1924), por exemplo, comparava a economia com a biologia, onde achava que havia mais relações, mesmo que vez ou outra utilizasse da ciência

de Newton para se fazer entender e, como observa Joseph Schumpeter (1941), um dos maiores críticos do autor inglês, Marshall foi um dos primeiros economistas a se dar conta de que a economia é uma ciência evolucionária e de que a natureza humana é maleável.

O neoclássico londrino influenciou grande parte dos estudos em economia até os dias atuais. Sua obra magna, “Princípios de Economia”, foi considerada por algumas pessoas de sua época a única obra com toda a ciência econômica no seu tempo, pois unia com maestria a Economia Política clássica com o marginalismo.

Era um exímio matemático, flertava com as ciências naturais, assim como seus outros dois contemporâneos neoclássicos mencionados neste texto. Ottolmy Strauch (1996), na introdução da obra de Marshall, observa que o economista londrino resumiu e quantificou os pensamentos de Adam Smith e David Ricardo, acrescentando conteúdo e transformando suas ideias sobre economia em “operacionais”, “computáveis”, analisando e submetendo as teorias dos clássicos ortodoxos a uma rigorosa “cientifização”, tal qual uma teoria saída de um periódico de ciências naturais.

Apesar disso, Strauch (1996) nos mostra que Marshall contribuiu para voltar a humanizar Economia Política, que havia criado o *homo economicus*, predador de seus próximos, que em teoria agiria apenas motivado pelo próprio interesse na guerra da sobrevivência. Em toda obra de Marshall se pode notar questões sociais, diferente do que se poderia pensar sobre um dos maiores expoentes da escola Neoclássica econômica. Aliás, todos os três economistas neoclássicos tratados neste texto não deixam de lado completamente o caráter humano da economia, apesar da tentativa de se fazer uma ciência natural dela.

Mesmo sendo adepto da matematização na economia, Marshall não considerava as leis econômicas imutáveis e universais, como observa Strauch (1996), além de ter críticas e ressalvas com o uso de matemática na economia, exatamente por saber os limites de explicação que este instrumento tinha, onde uma informação poderia até mesmo ser omitida ou distorcida por meio de equações. O uso excessivo da matemática também acabaria interferindo na comunicação com os não versados na ciência exata. Marshall tinha como objetivo ser lido e entendido pelo maior número possível de pessoas, e a matematização acabaria criando barreiras de entendimentos. Nas palavras de Marshall:

O principal uso da Matemática pura em questões econômicas parece ser o de ajudar uma pessoa a anotar rapidamente, de uma forma sucinta e exata, alguns dos seus pensamentos para seu próprio uso, além de assegurar-se de que tem suficientes premissas, e somente o bastante, para as suas conclusões (isto é, que suas equações não sejam em número maior ou menor do que suas incógnitas). Mas quando um

grande número de sinais tiver que ser usado, isso se torna extremamente penoso para qualquer um, exceto para o próprio autor. (MARSHALL, 1996, p. 59).

Para Marshall (1996), o bem estar do povo em geral deveria ser o principal objetivo dos esforços privados e governamentais. Era simpatizante de alguma intervenção estatal na economia. Considerava o capital humano o mais valioso entre os capitais. O autor britânico tinha noção da desigualdade que imperava sobre empregados e empregadores, no que tange o mercado de trabalho e explica, utilizando a utilidade marginal, como este mercado em especial não seria justo e equilibrado. Este é um ponto onde Marshall defende medidas governamentais para se fazer correções.

Por meio de Joan Robinson, aluna de Marshall, Strauch (1996) mostra que o autor neoclássico londrino achava que a economia tenderia naturalmente ao equilíbrio, com um crescimento gradual, onde o mercado distribuiria os recursos da melhor maneira existente entre seus variados usos. O mercado exerceria a justiça natural em seu jeito de distribuir a renda de forma justa, direita e natural.

Assim como para seus contemporâneos neoclássicos, Marshall tinha como mercado perfeito uma região onde os compradores e vendedores fossem simetricamente informados, com informação perfeita sobre os negócios em geral e que o preço de uma mercadoria fosse o mesmo em toda região. Tem noção de que nem sempre se tem como obter conhecimento destas informações por todos, como o preço que era exercido em todas as trocas. Assim como saber os limites geográficos de um mercado e também de se possuir estatísticas confiáveis que contenham informações relevantes para os atores econômicos de um determinado mercado. Neste caso a concorrência não seria perfeita, assim descaracterizando um mercado ideal.

Numa parte em que escreve que “a boa organização de um Estado, que é o maior fator da prosperidade econômica, é o produto de uma variedade infinita de motivos, muitos dos quais não têm nenhuma ligação com a procura de enriquecimento da Nação” (MARSHALL, 1996, p. 299), Marshall demonstra saber da importância de determinadas instituições para o desenvolvimento de uma sociedade como um todo. E também nos mostra, diferente do que pensavam Jevons e Walras, que nem todas as motivações são econômicas, como na passagem em que fala “... que as melhores energias dos mais hábeis inventores e organizadores de métodos e instrumentos aperfeiçoados são mais estimuladas por uma nobre emulação do que pelo amor ao dinheiro em si” (MARSHALL, 1996, p. 85).

De forma resumida, os neoclássicos entendem que o mercado seria o melhor timoneiro da economia, alocando os recursos da melhor forma possível e igualando oferta e demanda de

forma racional e científica, para que assim tendesse ao equilíbrio. A preferência seria estável, não havendo evolução, mudança, sendo algo fixo, onde apenas Marshall demonstra não acreditar nisso. Os neoclássicos ficam obcecados a explicar por meio mais científico possível o mercado como uma teoria geral da sociedade, seguindo os passos dos clássicos neste sentido.

Para finalizar, cabe aqui ressaltar que há em todas as obras destes três econômicas indícios de que eles não acreditam de fato que os mercados são sempre da forma como tratam em suas teorias. Walras (1996), por exemplo, sugere primeiramente supor uma simplificação da realidade, pois seria o óbvio a ser feito em uma ciência natural, como a física, para se estudar a mecânica pura, onde primeiro se usaria uma máquina sem atrito para deixar o entendimento do pensamento menos complicado. Com isso o neoclássico demonstra ter noção de que a realidade pode ser mais complexa que seus axiomas e teoremas simplificados sobre economia podem descrever.

2.3 CRÍTICAS ÀS INTERPRETAÇÕES ORTODOXAS

Exposto o que pensam as escolas clássicas e neoclássicas sobre o mercado, agora serão abordadas críticas a esta abordagem ortodoxa sobre o tema em questão deste texto, além de apresentar a visão de mais duas escolas econômicas sobre mercado, preparando a base para depois dissertar sobre a abordagem escolhida para ser o cerne deste trabalho.

Começando pela a escola econômica da qual seu fundador é um dos economistas que formularam, separadamente e independente um do outro, a Revolução Marginalista. O austríaco Carl Menger (1840-1921) e a Escola Austríaca de Economia.

Menger sofreu forte influência dos clássicos em seu trabalho. Tem como obra principal os “Princípios de Economia Política”, publicada no mesmo ano que “A Teoria da Economia Política” de Jevons, em 1871, e dois anos a frente do “Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura” de Walras.

Mesmo não matematizando a economia e tentando a transformar em um teorema, como os neoclássicos, Menger (1983) chega a comparar a Economia Política às leis da natureza, principalmente a Química.

Contrastando com o que se poderia pensar de um marginalista, Menger (1983) acredita que muitas vezes um agente econômico pode estar errado sobre o que eles mesmos querem. Considera impossível se ter conhecimento pleno de todas condições econômicas, sendo necessário um ser infalível, onisciente e sempre agindo por auto interesse para a estrita

regularidade dos fenômenos econômicos representarem de forma satisfatória a realidade. Em primeiro lugar, deveria ser considerado a escolha particular de cada indivíduo, com suas próprias características que poderiam ser únicas e diferentes de seu semelhante, conhecimento, modo de pensar, de aprender.

Como mostra Ikeda (2010), apesar de considerar o livre mercado e o papel da concorrência importantes para o desenvolvimento da economia, Menger defendia a intervenção do estado na economia em alguns casos, como, por exemplo, em leis para proteger os trabalhadores, taxações e investimentos em infraestrutura.

Menger (1983) considerava os mercados imprescindíveis para a formação econômica de preços, quando as condições econômicas se tornam mais complexas. Neste caso, Menger considera o mercado um ponto de concentração de comércio, onde haveria trocas. O autor austríaco acreditava que o mercado, feiras e outras instituições similares têm por objetivo final reunir todas as pessoas interessadas com poder para intervir na formação do preço de uma mercadoria para que dessa forma os preços se fixem numa base econômica. Em mercados desorganizados, os preços poderiam ser anormais. Segundo Menger:

A constituição de um mercado para um artigo tem, para os fabricantes do mesmo, ou para os indivíduos que o comercializam, o efeito de abrir-lhes perspectivas para vender suas mercadorias aos preços econômicos respectivos, sendo manifesto, por exemplo, que a instituição de um mercado de algodão ou de trigo em uma cidade aumenta significativamente a vendabilidade do algodão ou do trigo no território de produção circunjacente, da mesma forma que, por exemplo, a admissão de um título qualquer na Bolsa, a assim chamada cotação, oferece aos respectivos donos do título a possibilidade de vendê-lo a preço econômico por força da garantia que essa circunstância concede aos proprietários, inclusive no sentido de um aumento substancial de sua vendabilidade. (MENGER, 1983, p. 367-368).

Em várias passagens de suas obras os austríacos parecem considerar o mercado como uma instituição, como mostra Menger nestas passagens:

Estamos confrontados aqui com a aparecimento de instituições sociais que, em alto grau, servem o bem-estar da sociedade. Na verdade, elas não são raramente de importância vital para o último e ainda não são o resultado da atividade social comunal. É aqui que encontramos um notável, talvez o mais notável, problema das Ciências Sociais: Como podem que instituições que servem o bem-estar comum e são extremamente significativas para o seu desenvolvimento surgir sem uma vontade comum voltada para sua criação? (...) Direito, língua, estado, moeda, mercados, todas essas estruturas sociais em suas diversas formas empíricas e em suas constantes mudanças são, em grande medida, o resultado não desejado do desenvolvimento social. Os preços dos bens, taxas de juros, rendas, salários e mil outros fenômenos da vida social em geral e da economia em particular exibem exatamente a mesma peculiaridade. (MENGER, 1985, p. 146-147, tradução nossa).

Aliás, nos trechos acima se percebe que Menger tinha noção da importância que instituições têm em uma sociedade, além de comungar a preocupação em saber como e onde surgem.

Já introduzido as opiniões do austríaco fundador, agora será exposto o pensamento de Ludwig Heinrich Edler von Mises (1881-1973), outro grande expoente da Escola Austríaca e conhecido pelo seu estudo sobre praxeologia⁹.

Mises tem como sua principal obra o livro “Ação Humana”. Nela, o austríaco mostra compartilhar com Hayek grande parte dos pensamentos, como a importância da história, da cultura, das instituições, a multidisciplinaridade da economia e principalmente o conceito de que o mercado não é um local, uma coisa, uma entidade coletiva, mas sim um processo que comanda e coloca ordem em todo sistema social, constantemente impulsionado pela interação das atividades de cada indivíduo. Para Mises (1995), não haveria compulsão nem coerção no funcionamento do mercado, onde este orienta a ação dos indivíduos de uma maneira que melhor possibilite servir as necessidades um dos outros. O mercado seria o corpo social por excelência. E continua:

O processo de mercado é o ajustamento das ações individuais dos vários membros da sociedade aos requisitos da cooperação mútua. Os preços de mercado informam aos produtores o que produzir como produzir e em que quantidade. O mercado é o ponto focal para onde convergem e de onde se irradiam as atividades dos indivíduos. (MISES, 1995, p. 258).

O autor austríaco admite (1995) que os indivíduos não têm racionalidade perfeita, nem informação completa e sim assimétrica e, assim como Hayek, fala que o consumidor pode aprender por experiência, conhecendo depois de um tempo as condições do mercado num passado recente, e, por conseguinte ajustando seu plano e desejos com base nestas informações.

Por fim, será apresentado o mais conhecido e laureado economista da Escola Austríaca, o vienense Friedrich A. Hayek (1899-1992). Hayek foi influente em várias áreas das ciências humanas e da mente. Assim como outros contemporâneos austríacos, considerava que um economista tinha de possuir conhecimentos multidisciplinares.

O autor vienense faz duras críticas à Escola Neoclássica em referência ao racionalismo perfeito esperado e à utilização excessiva de matemática, como se a economia fosse uma ciência natural exata, coisa que ele defende que não é, acreditando que a economia seja algo multidisciplinar, onde se deve levar em consideração a história e a cultura, assim como

⁹ Estudo da ação, prática humana para se conseguir chegar a um fim.

pensam os institucionalistas. Tece pesadas críticas ao utilitarismo, como pode ser visto nessa passagem em uma de suas obras:

O problema com toda a abordagem utilitária é que, como uma teoria que diz respeito a um fenômeno que consiste em um corpo de regras, ela elimina completamente o fator que faz as regras necessárias, ou seja, a nossa ignorância. De fato, sempre me surpreendeu como homens sérios e inteligentes, como os utilitaristas, sem dúvida falharam em levar a sério esse fato crucial da nossa ignorância necessária da maioria dos fatos particulares, e puderam ter proposto uma teoria que pressupõe um conhecimento dos efeitos particulares de nossas ações individuais quando de fato toda a existência do fenômeno que eles explicaram, ou seja, de um sistema de regras de conduta, foi devido à impossibilidade de tal conhecimento. (HAYEK, 1998, p. 20, v. 2, tradução nossa).

Hayek considera que eles nunca entenderam as regras como uma forma de adaptação à própria ignorância sobre as circunstâncias que guiam nossas ações. Os utilitaristas desconsideraram em suas teorias o nosso possível desconhecimento de informações econômicas relevantes.

Para Hayek, o indivíduo não continha todo conhecimento disponível, além de ter a racionalidade limitada. Porém, por meio de tentativas e erros, este indivíduo iria aprender e acabar gerando ordem social, onde o papel do Estado seria o de garantir direitos e liberdade para este indivíduo, não intervindo no mercado e nas negociações de troca. Ele também levava em consideração a importância de instituições, como quando o economista austríaco diz:

O funcionamento da concorrência não apenas requer a organização adequada de certas instituições como a moeda, os mercados e os canais de informação – algumas das quais nunca poderão ser convenientemente geridas pela iniciativa privada mas depende sobretudo da existência de um sistema legal apropriado, estruturado de modo a manter a concorrência e a permitir que ela produza os resultados mais benéficos possíveis. (HAYEK, 1994, p. 59)

Iorio comunga da ideia de mercado de Hayek, onde essa entidade seria um processo, e os indivíduos atuantes neste mercado teriam conhecimento limitado, por conseguinte informações incompletas e prováveis alterações preferenciais, tecnológicas e de recursos, refletindo na estratégia de ação de cada um que atue neste mercado. Conclui:

Assim, os agentes econômicos não apenas são parcialmente ignorantes, mas as informações que possuem em cada caso são diferentes e, não raro, contraditórias e, além disso, as expectativas que formam a respeito do futuro são, em boa parte, divergentes. Este problema, que Hayek denominou de dispersão do conhecimento, é considerado por ele como uma das questões centrais a serem consideradas pela ciência econômica. (IORIO, 2011, p. 77).

Referente a esta questão, Hayek achava pertinente a pergunta de quanto e que tipo de conhecimento são importantes para que ocorra equilíbrio de mercado. O papel do mercado, a partir disso, seria de trabalhar como um processo, onde, por meio de tentativas e erros o conhecimento e as expectativas de todos indivíduos de uma sociedade iriam se tornar mais compatíveis com o passar do tempo. Finalizando, a importância do processo de mercado para Hayek é de “servir como um mecanismo transmissor de informações, proporcionando economia de conhecimento” (IORIO, 2011, p. 78), onde seria necessário um pequeno grau de conhecimento dos agentes econômicos para que possam agir de forma correta.

Ganem (2012) afirma que para o economista austríaco o mercado seria uma ordem espontânea, onde o mesmo faz apologia do mercado, indo mais longe na sua defesa do que foram os clássicos e neoclássicos. A autora explica que alguns conceitos da teoria de Hayek são regras, instituições, alto grau de complexidade do fenômeno social, racionalidade limitada, entre outros, livres da matematização que permeia os neoclássicos. Hayek considera que os atores econômicos são ignorantes e, com a racionalidade limitada, não conseguiriam desvendar e ter conhecimento sobre todas as informações de um mundo complexo. Porém, este mesmo indivíduo carente de conhecimento tem noção de seus limites e por isso usa de tentativas e erros para superar suas limitações e se adaptar em busca de seus objetivos, além de usar regras de comportamento que resolvam seus problemas. Regras estas resultante das experiência de gerações e que têm como características não atender a fins individuais, mas sim de atender a todos. Assim, Hayek demonstra ter conhecimento sobre a importância de boas instituições, além de concordar com a noção institucionalista de enraizamento.

Nisso, o papel do estado seria o de dar base para uma sociedade livre, garantindo os direitos negativos de todos. Os austríacos seriam os maiores defensores da mínima intervenção governamental na economia. Porém, comungam da opinião de que o estado deve exercer algumas funções essenciais para o bom funcionamento de uma sociedade, e, por conseguinte, da economia e do mercado. Hayek (1983), por exemplo, achava que o estado deveria dar uma renda mínima igual a todo cidadão, para que assim todos pudessem partir de um certo ponto mínimo e nunca abaixar dele, uma proteção limitada contra riscos comuns a todos de uma grave privação física.

De forma resumida, pode ser dito que mesmo não se considerando pertencente a corrente de pensamento neoclássico da economia, a Escola Austríaca comunga junto aos clássicos e aos neoclássicos a crenças de que o mercado é soberano e auto regulável, onde ele também organizaria a sociedade capitalista (GANEM, 2012). Porém, como aborda Iorio (2011), os austríacos tentaram reformular e reconstruir o pensamento neoclássico sobre o

mercado. Diferente dos neoclássicos, que guardavam suas atenções a análise de equilíbrio geral e aos problemas derivados desta análise, onde os estudos de como os mercados atingem o equilíbrio ficavam em segundo plano, os austríacos davam ênfase ao processo de mercado. Resumidamente Iorio continua:

Para a Escola Austríaca, o mercado é um processo de permanentes descobertas, de tentativas e erros, o qual, ao amortecer as incertezas, tende sistematicamente a coordenar os planos formulados pelos agentes econômicos. Como as diversas circunstâncias que cercam a ação humana estão ininterruptamente sofrendo mutações, segue-se que o estado de coordenação plena jamais é alcançado, embora os mercados tendam para ele. (IORIO, 2011, p. 76).

Ou seja, para a Escola Austríaca o mercado tenderia ao equilíbrio de longo prazo que nunca seria alcançado, mas sempre almejado.

Apesar dos austríacos tecerem críticas ao pensamento ortodoxo, Veblen (1900), no mesmo texto em que apresenta o termo neoclássico à economia, considera que a escola austríaca dificilmente se diferencia do pensamento neoclássico.

Revisado o que os clássicos, neoclássicos e austríacos têm por mercado, agora será analisada a abordagem da Escola Institucionalista, o qual tem em Thorstein Bunde Veblen (1857-1929) seu fundador, um crítico da teoria econômica vigente à época. Junto a John Rogers Commons (1862-1945) e a Wesley Clair Mitchell (1874-1948) formam a essência de pensamentos dos Antigos Institucionalistas, primeiros economistas institucionalistas e precursores da Nova Economia Institucionalista, que viria mais tarde a partir de Coase.

Conforme demonstra Conceição (2002), a abordagem de Veblen tem seu núcleo centrado em três pontos que seriam a incapacidade do neoclassicismo em tratar inovações, a preocupação em como se configuram as mudanças, e não com equilíbrio econômico, e o destaque dado ao processo da evolução econômica e mudanças tecnológicas.

A economia deveria ser uma ciência evolucionária para o antigo institucionalista (VEBLEN, 1898), que não acredita na economia como algo fixo, estático e imutável, onde o mercado seria o guia para o equilíbrio. Veblen e os institucionalistas são por vezes atrelados ao evolucionismo, dado sua ótica sobre a economia, com referências a processos e mudanças adaptativas aos meios constantes. Tudo seria uma luta pela sobrevivência. Um de seus textos mais conhecidos, “*Why is economics not an evolutionary science?*”, mostra aproximação das suas ideias com o pensamento evolucionista, apesar do título da obra, como afirma Conceição (2001). As próprias instituições passariam por uma seleção natural. Assim como os indivíduos, elas são passíveis de mudanças graduais e também mudanças sumárias, onde pode

haver alterações lentas, brandas, como também uma ruptura social súbita, uma revolução do *modus operandi* vigente em uma sociedade.

Para Veblen (1983), a maximização dos interesses dos empresários não leva ao bem comum, pois os excedentes que resultavam da produção eram empregados em consumo dos mesmos para “ostentação”, ou seja, demonstrar aos seus próximos que possui *status*, riqueza e excedentes. Considera que a competição não seria um instrumento com poder de garantir um funcionamento ótimo à economia. As empresas menores seriam predadas pelas maiores, seja por meio de fusões ou por eliminação do mercado.

Como crítica à ortodoxia, Veblen (1983) considerava que os economistas clássicos acreditavam que suas teorias, leis, princípios seriam as leis normais da natureza, demonstrando uma visão teleológica dos acontecimentos. Vale lembrar, como afirma Luz (2013), que Veblen não diferenciava clássicos dos neoclássicos em suas críticas à economia ortodoxa.

Os antigos institucionalistas, segundo Bueno (2004), consideravam que a economia deveria ser analisada como um todo, num resultado de ação coletiva, e não como a soma da ação dos indivíduos. Ferrenhos críticos da escola econômica neoclássica, os institucionalistas observavam que os economistas neoclássicos têm uma visão reduzida do comportamento humano e não tentam entender, estudar as instituições, apesar de terem feito algumas contribuições em relação a este tema. Acreditavam que os indivíduos são interdependentes e não possuem racionalidade irrestrita. O ser humano, acreditavam, seria maleável a mudanças, e não fixo em seus desejos, objetivos e protocolos próprios de ação. O homem responde a estímulos do meio em que vive, vindos de instituições a sua volta, e se adapta a eles, estando em constante mudança. A informação simétrica não ocorre na maioria dos mercados, onde onde cada um também não seria independente. Desta forma, o indivíduo age por vários outros motivos, impulsos, sendo de fato influenciáveis, podendo falhar em seu raciocínio e em suas escolhas. Criticavam os neoclássicos em relação a tentativas de transformar as ciências econômicas em uma ciência exata e também sua preocupação com relação a um equilíbrio na economia, pois para os institucionalistas o equilíbrio não era uma tendência em que as economias entrariam nem a curto nem a longo prazo. Dessa forma, eram maiores defensores de uma certa intervenção estatal para o planejamento da economia e correções de rumo.

Não acreditavam na harmonia de convivência e convergência de objetivos entre diferentes grupos na sociedade. Acreditavam que poderia haver choques, embates, por causa disso. Sendo assim, o livre mercado e seu sistema de preços não seriam o mais indicado para

guiar uma economia. São as instituições que orientariam a economia, e não o mercado como na concepção ortodoxa. São elas que organizam, estruturam e moldam o mercado.

Instituições essas que dão nome a esta escola, mas apesar de sua alcunha, os próprios integrantes da Economia Institucional divergiam sobre o que seria de fato as instituições, onde nem mesmo um dos seus principais membros sabia com exatidão, como mostra Commons:

A dificuldade em definir um campo para a chamada economia institucional é a incerteza do significado de uma instituição. Às vezes, uma instituição parece significar um quadro de leis ou direitos naturais dentro dos quais os indivíduos agem como prisioneiros. Às vezes parece significar o comportamento dos prisioneiros eles mesmos. Às vezes qualquer coisa adicional ou crítica da economia clássica ou hedônica é considerada institucional. Às vezes, qualquer coisa que seja "comportamento econômico" é institucional. Às vezes tudo o que é "dinâmico" em vez de "estático", ou "processo" em vez de mercadorias, ou atividade em vez de sentimentos, ou ação em massa em vez de ação individual, ou gestão em vez de equilíbrio, ou controle em vez de laissez-faire, parecem ser economia institucional. (COMMONS, 1931, p. 648, tradução nossa).

O conceito de instituições difere de um autor para outros, não se chegando a um consenso exato do que seria nem mesmo hoje depois de décadas. Porém, pode-se dizer que instituições seriam entendidas por um padrão de organização comportamental coletivo, constitutivo do universo cultural, segundo Maria Hermínia Tavares de Almeida na apresentação do livro “A Teoria da Classe Ociosa” de Thorstein Veblen (1983). Nisso se incluiria variadas coisas, como regras, condutas de comportamento, cultura, linguagem, família, órgãos governamentais e bancos. Até mesmo a concepção de indivíduo poderia ser considerada uma instituição, como observa Luz (2013).

Já Commons demonstra que se “procuramos encontrar uma circunstância universal, comum a todo comportamento conhecido como institucional, podemos definir uma instituição como ação coletiva no controle, liberação e expansão da ação individual” (COMMONS, 1931, p. 648, tradução nossa) .

Com base nisso pode ser concluído que para a escola institucionalista os mercados seriam várias instituições complexas criadas pela sociedade, onde estas estariam em constante mutação, sem um rumo exato definido. Os institucionalistas não acreditam em uma entidade acima de tudo que acabaria por guiar todos a uma ordem, seja ela de forma racional, de forma natural ou de forma espontânea. Os mercados serão tão falhos e complexos quanto uma sociedade e suas instituições podem ser. Esta instituição mercado sofre influência de outras instituições que podem moldar, formular e mudar ele, dependendo da construção social a sua volta, e onde “a menor unidade dos economistas institucionais é uma unidade de atividade -

uma transação, com seus participantes” (COMMONS, 1931, p. 656, tradução nossa), na qual essas transações não seriam “trocas de mercadorias”, mas a alienação e aquisição dos direitos que surgiram na sociedade.

Como abordam Filippi e Plein (2010), Commons explica quais são as três relações sociais implícitas nas transações, sendo estas o conflito, a dependência e a ordem. Nisso podem ser observadas quatro questões econômicas decorrentes, que seriam a concorrência, a discriminação, o poder econômico e as regras de funcionamento, onde seria por meio de transações que ocorreriam a produção e troca de bens e serviços para os consumidores.

Williamson (2010) nos mostra que além de utilizar a transação como unidade básica de análise, Commons também mostrou que esta unidade deve conter em si seus três princípios de conflito, mutualidade e ordem.

Como relata Conceição (2002), Commons é o antigo institucionalista que mais influenciou a Nova Economia Institucional. O institucionalista considerava a explicação da ação coletiva, onde a cooperação entre os indivíduos para se alcançar a ordem surgiria da invenção de instituições e não de uma conjunção de interesses entre os envolvidos.

A Economia Institucionalista é uma alternativa heterodoxa à economia ortodoxa, “sem, entretanto, deixar de reconhecer a expressiva contribuição dessa linha de pensamento ao estudo das instituições” (CONCEIÇÃO, 2002, p. 13).

De forma reduzida, segundo Conceição, as ideias principais do pensamento institucionalista, vindas desde Veblen, Commons e Mitchell podem ser colocadas em quatro pontos:

1. A economia é vista como um processo contínuo, o que torna os institucionalistas céticos em relação às hipóteses ortodoxas de existência de um amplo campo de economia positiva não relacionada a tempo, lugar e circunstâncias.
2. Há importantes interações entre instituições, tecnologia e valores.
3. A análise econômica ortodoxa é criticada por ser dedutiva, estática e abstrata.
4. Ênfase em alguns aspectos ignorados pela ortodoxia, como o reconhecimento da importância de: trabalhos empíricos e teóricos de estudiosos de outras disciplinas; grupos de interesses e conflitos; mudança tecnológica; e inaceitabilidade da economia como um “campo de ciência positiva”, face à ausência de constante (como a velocidade da luz) e existência da vontade humana em todo processo econômico. (MARSHALL apud CONCEIÇÃO, 2002, p. 13).

Geoffrey Hodgson (1998)¹⁰ acrescenta que diferente dos teoremas de indivíduos racionais dos neoclássicos, o institucionalismo leva em conta em sua concepção a psicologia e as ciências

¹⁰ Autor neo-institucionalista (escola econômica herdeira direta dos pensamentos de Veblen). Será abordado um pouco sobre seu pensamento mais à frente neste trabalho.

sociais como um todo. Finaliza dizendo que se o institucionalismo tivesse uma teoria geral, esta seria focada em como construir estudos variados de fenômenos específicos.

Como já mencionado neste trabalho, a Nova Economia Institucional é herdeira das ideias e pensamentos dos antigos institucionalistas, tendo em Commons sua principal influência. Os novos institucionalistas, assim como seus antecessores, fazem críticas ao pensamento neoclássico, como a discordância à sua ideia de equilíbrio, a não importância dada às instituições e à história. Não concordam também com suas ideias sobre racionalidade do ser humano e não consideram que as informações sejam completas e simétricas na economia e no mercado. Mercado esse que, como teorizam os novos institucionalistas, seria dinâmico e mutante, em desacordo do pensamento do *mainstream* econômico que o estuda como se este fosse estático. Porém, há quem o considere parte da ortodoxia, pois apesar de tomarem como certo preceitos dos antigos institucionalistas, como racionalidade limitada, assimetria das informações e a influência de outros aspectos da sociedade no meio econômico, a Nova Economia Institucional, diferentemente do enfoque dos seus antecessores, parte do pressuposto de uma visão micro analítica, afirmam primazia do indivíduo, dão grande ênfase nas transações e na teoria da firma com aspectos diferentes dos tradicionais neoclássicos, apesar de flerte com a ortodoxia, como apontado acima e nas palavras de Conceição:

A ênfase em aspectos microeconômicos é destaque em suas análises, porém as noções de mercados e hierarquias (Dosi, 1995; e Williamson, 1995) sofrem profunda redefinição relativamente à abordagem neoclássica tradicional. Tal fato parece distinguir irreversivelmente os "novos economistas institucionais" dos neoclássicos, muito embora eles próprios justifiquem sua permanência na referida escola. (CONCEIÇÃO, 2001, p. 34).

Os três principais nomes novos institucionalistas são Ronald H. Coase, Oliver E. Williamson e Douglass C. North. Economistas estes que serão analisados no próximo capítulo.

3 OS NOVOS INSTITUCIONALISTAS

3.1 QUEM SÃO OS NOVOS INSTITUCIONALISTAS? QUAIS OS PRINCIPAIS AUTORES?

Ronald Coase, Douglass North e Oliver Williamson são, como já citado neste trabalho, os três principais expoentes da Nova Economia Institucionalista. Há mais economistas que contribuem para essa escola de pensamento econômico. Alguns, aliás, terão algum espaço nesta obra, como, por exemplo, Elinor Ostrom e Harold Demsetz. Mas a maioria serão rapidamente citados em trechos quando assim for oportuno para se entender algum conteúdo aqui relacionado.

A ênfase maior nestes três nomes acontece por dois motivos: pela literatura econômica trata-los como os grandes autores e de maior importância na formação do pensamento dos novos institucionalistas; e para este texto não se estender demais, assim não correndo o risco de se perder o foco.

Para um melhor entendimento de quem são os principais economistas da corrente de pensamento econômico em questão, segue um breve texto sobre cada um dos três autores.

Ronald Harry Coase¹¹ (1910-2013), nascido em Londres, foi o primeiro membro da Nova Economia Institucional a ter notoriedade com seus artigos. Também foi o primeiro a abordar os custos de transação e sua importância na ciência econômica, assim como o primeiro a mostrar um estudo sobre as complexidades de uma firma, como abordam Farina, Azevedo e Saes (1997).

Por não ter estudado latim, que Coase achava importante para se estudar história, e não ser um entusiasta da matemática, necessária para os estudos de química, o londrino acabou escolhendo a economia, em grande parte por influência de Arnold Plant, seu professor na London School of Economics.

O artigo publicado em 1937, “*The Nature of the Firm*”, uma de suas duas principais obras, foi o resultado das ideias que Coase vinha elaborando desde 1931. O economista inglês estava estudando as indústrias americanas, no intuito de desvendar o motivo de variadas formas de organização dessas fábricas e empresas. O resultado de seu trabalho foi uma explicação do motivo da existência das empresas e a introdução de uma nova forma de análise econômica, onde se faziam relevantes os custos de transação. Usando praticamente nenhuma

¹¹ (COASE, 2014).

matemática, como era do seu estilo, o economista londrino (COASE, 1937) expõe que o mecanismo de preços não descreve o que acontece dentro de uma firma e que existe outro jeito de planejamento econômico. Explica que entre empresas, pessoas e entre pessoas/empresas, os preços acabam coordenando a produção e o consumo, mas os preços não conseguem realizar a alocação de recursos de forma perfeita. Nisso entraria a decisão da empresa de produzir por conta própria tudo o que necessita, crescendo indefinidamente, ou fazer transações com outras empresas no mercado, onde tudo dependeria dos custos de contratos de transação.

Valendo como curiosidade, em 1937 ainda não havia sido forjado o termo Nova Economia Institucional, sendo criado anos mais tarde por Oliver Williamson, em 1975. Porém, como observa Silva (2002), Coase não concordava em chamar de novo algo que surgiu na década de 30.

Participou da Segunda Guerra Mundial fazendo trabalhos estatísticos para o governo britânico. Publicou, em 1950, seu livro “*British Broadcasting: A Study in Monopoly*”. Em 1951 Ronald Coase migra para os Estados Unidos, onde mais tarde ajudou com estudos na regulação da radiodifusão no país. Em 1959 fez o artigo “*The Federal Communications Commission*”, em que tratava sobre os caminhos que a comissão de regulação tomou e sugeriu o sistema de preços como melhor determinante do uso dos espectros de rádio, além de levantar questões sobre direitos de propriedade.

Graças a uma discordância de economistas da Universidade de Chicago sobre suas ideias encontradas no artigo de 1959 que Coase acabou escrevendo seu artigo de maior sucesso no meio econômico, sua outra grande obra, “*The Problem of Social Cost*”, em 1960. Em um encontro com alguns economistas desta universidade, Coase acabou por convencê-los de suas ideias. Já convencidos, os economistas então propuseram a Coase escrever seus argumentos em um novo artigo, apesar de boa parte das ideias já terem sido postas no artigo de 1959. No clássico artigo de 1960, o novo institucionalista aborda seu ponto de vista de uma forma mais precisa e ampla que em seu outro artigo. Coase (1960) trata sobre as externalidades econômicas e sociais. Não havendo custos de transação, a solução para se corrigir uma externalidade negativa seria mudar o comportamento do causador da mesma. Mas como há custos de transação na economia, os direitos de propriedade seriam determinantes para saber quem arca com prejuízos de externalidades, sendo possível também quem sofre os danos ter que mudar seu comportamento, dependendo dos direitos de propriedade, da eficiência e equidade. O Estado não necessariamente seria preciso para se

resolver problemas entre dois agentes econômicos em busca de seus lucros. Aliás, a resposta estatal para o problema poderia vir a trazer resultados indesejáveis.

No entendimento sobre instituições para melhorar a economia e o mercado, como mostram Farina, Azevedo e Saes, Coase entendia que “não somente diferentes instituições implicam diferentes custos de transação, mas também que as instituições mais eficientes são aquelas efetivamente adotadas” (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, p. 68).

Segundo Conceição (2001), Coase fazia uso de uma linguagem “quase-judicial”. Para o economista londrino, graças a escassez de recursos, os conflitos seriam normais à economia, e as instituições seriam fundamentais com relação a isso.

Em 1991, vem a ser laureado com o Prêmio Nobel de Economia por sua contribuição à teoria da firma. Continuou a estudar assuntos como leis e organizações na economia. Foi, além de fundador, um dos principais expoentes da Nova Economia Institucional.

Ronald Coase faleceu em 2013, aos 103 anos.

Douglass Cecil North¹² (1920-2015) nasceu em Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos. É o mais conhecido nome da Nova Economia Institucional.

Foi durante a guerra, onde atuou pela marinha mercante, que North se convenceu que deveria se tornar um economista. Seu intuito era de compreender o que determina o desempenho econômico ao longo do tempo. Sua trajetória acadêmica começou sob forte influência da teoria neoclássica, segundo Aguilar Filho (2009). Os seus trabalhos tinham como tema a economia regional e o crescimento econômico americano. Com sua obra "*Location Theory and Regional Economic Growth*", de 1955, North desenvolveu uma teoria básica do crescimento econômico. Em 1961, o novo institucionalista publica "*The Economic Growth of the United States from 1790 to 1860*", onde ele analisa como os mercados funcionam sob um modelo de crescimento de exportação. Com esses trabalhos, como aborda Aguilar Filho (2009), North evidenciou a ineficiência do ferramental teórico neoclássico em explicar mudanças sociais e a necessidade de se buscar uma teoria que abarcasse as premissas institucionalistas.

Durante esta busca, o novo institucionalista publicou dois livros: "*Institutional Change and American Economic Growth*" de 1971, em parceria com Lance Davis, e em 1973, "*The Rise of the Western World: A New Economic History*", com coautoria de Robert Thomas. Estas obras seriam tentativas de desenvolver um instrumental analítico institucional, com base na teoria neoclássica, para aplicar a história econômica de um país. Porém, persistiam falhas

¹² (NORTH, 2014).

teóricas, como, por exemplo, considerar que as instituições eram eficientes por definição e a impossibilidade de esclarecer um insatisfatório desempenho econômico no longo prazo de certas nações. Como observa Gala, foi na obra de 1971 que North mudou seu enfoque, mudando da cliometria para a análise institucional, pois percebeu que “uma evolução institucional pode ser mais importante do que avanços tecnológicos para o desenvolvimento econômico” (GALA, 2003, p. 90).

Em meio às investigações sobre uma melhor explicação sobre esses problemas teóricos, North descobriu que crenças e ideologias pessoais eram relevantes para tomadas de decisões econômicas, colocando em xeque a questão da racionalidade. A partir disso, o economista estadunidense desenvolveu uma interpretação institucional que esclarecia porque instituições poderiam produzir resultados que não fossem o crescimento econômico no longo prazo.

North abandona a noção de eficiência das instituições no seu livro “*Structure and Change in Economic History*” publicado em 1981 (AGUILAR FILHO, 2009). Passou a tentar descobrir o motivo de regras “ineficientes” continuarem a existir e se proliferar.

Em 1990, o novo institucionalista (NORTH, 1990) publica “*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*” como resultado de desenvolvimento de um quadro político econômico para entender mudanças institucionais e como estas influenciam o desempenho de economias, podendo encaminhar um país tanto para a estagnação quanto para o crescimento e desenvolvimento. Nesta obra, onde há uma ruptura com a suposição de racionalidade, North analisa as diferenças entre instituições e organizações, onde o direcionamento da mudança institucional é definido pela relação dessas duas (AGUILAR FILHO, 2009), sem esquecer os papéis dos custos de transação e produção. Explica também que o desenvolvimento das instituições leva a uma dependência da trajetória.

Um ano após, em 1991, o economista estadunidense (NORTH, 1991) publica um artigo intitulado “*Institutions*”. Como o nome mesmo já diz, seu tema de análise são as instituições. Nele, novamente é tratado em como economias de diferentes locais têm desempenhos variados e qual a influência das instituições sobre isso e sua evolução para que possa ser criado um ambiente econômico que induza ao crescimento e desenvolvimento.

Em “*Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*”, de 1992, North (1992) se preocupou em mostrar e analisar as regras do jogo (instituições), quais são os jogadores deste jogo econômico (organizações), as regras formais (órgãos públicos, formas de governo, leis), e informais (normas de comportamento, convenções, códigos de conduta auto-impostos, linguagem), os mecanismos responsáveis pela eficiência desses dois tipos de regras, normas, as características de aplicações dessas regras (*enforcement*) e a história, formação e

evolução (transformação) dos mercados e das instituições. Foi um resumo e uma evolução de alguns pontos de seu pensamento do que já havia sido tratado em suas obras anteriores.

Em 1993, North, juntamente à Robert Fogel, é laureado com o Nobel de Economia. Sua *Prize Lecture* foi “*Economic performance through time*”, que em 1994 viria a ser publicado como artigo.

O livro “*Understanding the Process of Economic Change*”, publicado em 2005, faz parte do seu esforço em entender como e porquê as pessoas tomam suas decisões, o que levaria um indivíduo a fazer determinadas escolhas. O novo institucionalista (NORTH, 2005) tenta buscar explicações para as mudanças de uma economia. Para North, a “eficiência adaptativa” seria crucial no processo das evoluções econômicas de uma sociedade, além de sua capacidade em criar instituições capazes de conduzir esta sociedade ao crescimento e desenvolvimento econômico. Considera as ciências que estudam a mente humana e as ciências sociais aliadas na busca por uma teoria de mudanças institucionais e explicações sobre a nossa compreensão da realidade. Como frisam Filippi e Plein (2010), o economista estadunidense acreditava que o ponto crucial para o entendimento do processo de mudança seria a intencionalidade humana, da qual seria capaz de se adaptar às mudanças e de moldar as instituições.

Sua última obra publicada foi “*Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*”, em 2009, em coautoria com John Joseph Wallis e Barry R. Weingast.

Douglass North veio a falecer em 2015.

Oliver Eaton Williamson¹³ (1932-), nascido em Wisconsin, Estados Unidos, é o único dos três principais nomes da Nova Economia Institucionalista ainda vivo. Foi, como já explicado aqui, a pessoa que formulou, em 1975, o termo Nova Economia Institucionalista para que assim houvesse uma distinção entre estes e a abordagem dos Antigos Institucionalistas (HODGSON, 2009).

Atraído pela matemática, Williamson se graduou em engenharia, vindo só mais tarde a ter uma vida acadêmica em economia, quando aceito para Ph.D. na *Stanford Graduate School of Business*. Nesta escola, o novo institucionalista conheceu James Howell e Kenneth Arrow, que o influenciaram a começar seus estudos econômicos. Mas foi em 1960, na *Graduate School of Industrial Administration*, que Williamson descobriu que seu foco de estudos seria em economia e teoria organizacional.

¹³ (WILLIAMSON, 2014).

Como alguém vindo de uma ciência exata como engenharia, fazia comparações entre as duas ciências, considerando os custos de transação da economia a mesma coisa que o atrito era para a engenharia. Aliás, o economista estadunidense credita seu passado de engenheiro na busca de respostas para solucionar problemas contendo custos de transação e no estudo geral de tais custos e em instituições econômicas.

Williamson via três problemas no campo da organização industrial: confiança demais na teoria neoclássica da empresa, que estaria ultrapassada, a não atenção dada à organização interna de uma empresa e a suposição da existência na vida real de custo zero de transação. Suas respostas a esses problemas seriam de se dar mais relevância às organizações, que seriam importantes, e unir a economia e a teoria da organização para poder compreender melhor os contratos complexos e estudar a organização interna de uma empresa.

Em 1966 começou a trabalhar para Divisão Antitruste do Departamento de Justiça dos Estados Unidos, onde problemas como integração vertical e restrições verticais de mercado continuaram a ser temas de seus estudos após sua saída do órgão governamental.

Em 1971, Williamson lança o artigo “*The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*”, onde critica aspectos do pensamento econômico neoclássico e reformula a integração vertical utilizando a teoria organizacional e a economia, dando importância aos custos de transação. É desse artigo que nasce o embrião da “economia dos custos de transação”. Porém, o novo institucionalista considerava que era preciso mais estudos e pesquisas, pois este campo ainda era um território pouco explorado na economia. A partir de então, o maior expoente da “economia dos custos de transação”, como afirmam Farina, Azevedo e Saes (1997), começa a produzir obras que sempre complementam e contribuem com o tema.

Em 1975, o economista estadunidense publica uma de suas principais obras, “*Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*”. Neste livro, Williamson (1983) vai contra a ortodoxia econômica e sua teoria da firma, como na parte em que aborda as falhas de mercado e a racionalidade limitada dos agentes econômicos. O novo institucionalista considera as transações como unidade básica de análise econômica. Separa as transações que ocorrem no mercado das que acontecem dentro de uma firma, as hierárquicas. Desenvolve o assunto sobre organizações econômicas e tecnologia, além de tratar sobre as relações entre empregados e empregadores, direitos relacionados à economia e outras estruturas empresárias.

O livro “*The Economic Institutions of Capitalism*”, de 1985, é outra de suas principais produções e contribuições para a “economia dos custos de transação”. Nesta obra, Williamson

(1985) aborda temas recorrentes em seus estudos, como os custos de transação, sobre direito e contratos, estudo das instituições, da governança, organizações, limites do tamanho de uma empresa e suas escolhas entre mercado e hierarquia interna, além dos encargos burocráticos e políticas públicas regulatórias, tratando principalmente das antitrustes, em busca de melhores resultados para a sociedade.

Nos anos 2000 Williamson lançou três artigos em que ainda aborda o tema sobre os custos de transação, instituições, governança e contratos, sendo eles “*The New Institutional Economics*” de 2000, “*The Theory of the Firm as Governance Structure*” de 2002 e “*The Governance of Contractual Relations*” de 2005.

Oliver Williamson Ganhou o Prêmio Nobel de Economia em 2009, conjuntamente à Elinor Ostrom, por suas contribuições com relação à governança econômica. Parou de lecionar em 2004, mas continua participando de pesquisas sobre economia.

3.2 PRINCIPAIS QUESTÕES E ELEMENTOS DE ANÁLISE DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONALISTA

Apresentado um pouco sobre quem são os principais economistas da Nova Economia Institucional, agora é a vez de serem expostas as principais questões de análise e estudos da NEI, principalmente os elementos que nos ajudarão a explicar melhor o mercado no próximo capítulo desta obra. Terá início a análise partindo da entidade que dá nome a esta escola de pensamento econômico: as instituições.

Como observado no capítulo dois deste trabalho, onde os antigos institucionalistas foram abordados, não há um consenso sobre o que seriam as instituições. Conceição (2002) denota que as instituições são fundamentais para poder entender o crescimento de uma economia, tanto macroeconomicamente quanto micro. Mas também alerta sobre a complexidade, divergência e ambiguidade com que as definições de instituição podem aparecer entre os economistas. Para os novos institucionalistas, “as instituições, ao se constituírem em mecanismos de ação coletiva, teriam como fim dar “ordem” ao conflito e aumentar a eficiência” (CONCEIÇÃO, 2002, P. 128).

Para Williamson (1985), as instituições econômicas são sempre um meio de se chegar a um objetivo. Quem melhor explica o que seria uma instituição para a Nova Economia Institucionalista é Douglass North. As definições de North sobre instituições evoluíram conforme suas obras. No seu livro de 1990 (NORTH, 1990), as instituições seriam as regras

do jogo de uma sociedade, ou os constrangimentos criados para moldar o relacionamento entre as pessoas. No ano seguinte, North complementa sua definição da obra anterior:

As instituições são os constrangimentos humanamente concebidos que estruturam políticas, interação econômica e social. Eles consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituições, leis, direitos de propriedade). Ao longo da história, as instituições foram concebidas por seres humanos para criar ordem e reduzir a incerteza em troca. Juntamente com os constrangimentos padrões da economia, elas definem a conjunto de opções e, portanto, determinar os custos de transação e produção e, conseqüentemente, a rentabilidade e a viabilidade de se envolver em atividades econômicas. Eles evoluem de forma incremental, conectando o passado com o presente e o futuro; a história, em consequência, é em grande parte uma história da evolução institucional em que o desempenho histórico das economias só pode ser entendido como parte de uma história sequencial. As instituições fornecem a estrutura de incentivo de uma economia; como essa estrutura evolui, molda a direção da mudança econômica em direção ao crescimento, estagnação ou declínio. (NORTH, 1991, p. 97, tradução nossa).

Entretanto, como salientam Plein e Filippi (2010), é de entendimento comum que foi a partir de 1994 que o economista estadunidense consegue uma considerável melhor definição sobre o que seria as instituições:

As instituições são os constrangimentos humanamente concebidos que estruturam a interação humana. Elas são feitas por restrições formais (por exemplo, regras, leis, constituições), restrições informais (por exemplo, normas de comportamento, convenções, códigos de conduta auto-impostos), e suas características de execução. Juntas, elas definem a estrutura de incentivo das sociedades e, especificamente, as economias. (NORTH, 1994, p. 360, tradução nossa).

Como explica Aguilar Filho (2008), as instituições informais são fruto do conhecimento transmitido na sociedade, sendo parte da cultura de um povo. São responsáveis pela forma com que uma pessoa analisa e usa o conhecimento transmitido a ela. As instituições formais resultam do trabalho de políticos, juristas e economistas. As características de execução dessas restrições seria o *enforcement*, ou seja, as garantias de cumprimento destas restrições. Estas instituições, *enforcement*, podem exigir uma terceira parte envolvida às negociações, para se fazer impor o cumprimento efetivo das regras. No caso o Estado, uma organização a princípio neutra, que detém o monopólio da força.

De forma resumida, as instituições seriam como as regras do jogo. São criadas para se reduzir incertezas entre as interações dos indivíduos, o que não significa necessariamente que irão cumprir sua função (NORTH, 1998).

Se as instituições constituem as regras do jogo, as organizações seriam, segundo North (1998), os jogadores que jogam sob essas regras. As organizações são formadas por

aglomerados de indivíduos que se dedicam a uma atividade com um determinado fim. São as organizações que executam as regras, as criam e as modificam. O que pode estimular comportamentos positivos ou negativos das organizações são as especializações e o conhecimento com potencial compensador. As organizações seriam como um elo entre os indivíduos e as instituições.

Coase, segundo Zylbersztajn e Sztajn (2005), considerava as organizações como várias relações de contratos, coordenados por instrumentos idealizados pelos produtores. Williamson (1985), no começo de uma de suas obras, cita a noção de organização formal de Barnard, que por sua vez diz ser uma cooperação entre indivíduos, de forma consciente, deliberada e proposital. As organizações informais condicionam as formais, facilitam a comunicação, não podendo existir uma sem a outra. O novo institucionalista considera que as organizações podem ter fins econômicos e não econômicos, mas deixa claro que a ênfase de seus trabalhos está nas organizações econômicas do capitalismo.

Estas organizações, segundo Williamson (1983), podem ser hierarquizadas, onde um exemplo seria a firma, que pode fazer suas transações econômicas tanto no mercado quanto internamente, produzindo ela mesma o que buscaria no mercado, numa integração vertical dentro de suas hierarquias.

Dentro dessas organizações existem as mentes que determinam os rumos destas organizações, assim como mudanças nas regras do jogo, ou seja, nas instituições. Essas mentes seriam os empresários políticos ou econômicos, que fazem isso com base em suas percepções sobre o mundo a sua volta. Percepções advindas da estrutura de incentivos atreladas a um arcabouço institucional.

As mudanças institucionais, provocadas pelas organizações e seus líderes, incluem reformas nas legislações, mudanças jurídicas; alterações de normas e mudanças constitucionais, quando ocorridas em instituições formais. Nas instituições informais as mudanças são no comportamento e no código de conduta de uma sociedade, convenções sociais estabelecidas. Porém, essas mudanças resultantes destas últimas instituições citadas ocorreriam de forma mais lenta e gradativa que as primeiras (NORTH, 1998).

Em se tratando de análise dos novos institucionalistas com relação a adaptabilidade de uma comunidade e os estudos sobre mudanças institucionais, tem-se a criação da concepção de eficiência adaptativa. Este conceito é, segundo Gala (2003), uma evolução do pensamento de North sobre eficiência produtiva, onde esta última seria a capacidade de se produzir um determinado arcabouço institucional com o intuito de maximizar a produção. Já o conceito de eficiência adaptativa de North (1990) seria a capacidade de adaptabilidade de uma sociedade

conforme o aparecimento de problemas a serem enfrentados. Gala (2003) observa que North muda de uma visão estática de eficiência para uma abordagem dinâmica.

Farina, Azevedo e Saes (1997) apontam a profunda ligação entre a eficiência adaptativa com os custos de transação. Os três autores mostram que esta conexão acontece de duas vias:

Mudanças no meio ambiente não antecipadas pelos agentes vão implicar modificação das transações existentes, revisão de contratos e mesmo modificação da forma organizacional. A reestruturação das transações existentes implica custos de transação, o que fecha a primeira via de ligação.

A segunda via de ligação é ainda mais importante. As oportunidades de lucro econômico surgem, sobretudo, de situações em que o mercado ainda não atingiu o seu equilíbrio. O acontecimento de contingências imprevistas cria a oportunidade de lucro àqueles que mais rapidamente e eficientemente se adaptarem às mudanças. Deficiências de adaptação, portanto, se traduzem em custos, na medida em que implicam perda de oportunidades de lucro. Esses custos de uma adaptação ineficiente são custos de transação, o que fecha a segunda via de ligação. (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, p. 58).

Outro ponto relevante para se entender mudanças institucionais é a ideia de *path dependence*, a dependência da trajetória. O *path dependence* é, de acordo com Gala (2003), um conceito criado por Paul David e Brian Arthur. Eles tentam demonstrar que decisões ineficientes podem se perpetuar, mesmo quando estas decisões venham a ser tomadas por indivíduos racionais. E como Gala define, “a história do processo adquire relevância” (GALA, 2003, P. 103).

O *path dependence* está mais ligado às instituições informais, pois, segundo Bueno (2004), são estas instituições que garantem a legitimidade das instituições formais, estando submetidas a um processo mais longo de mudança.

North (1991) considera que por meio da análise de *path dependence*, o passado pode e vai influenciar o futuro de uma determinada sociedade, embora ele considere (NORTH, 2003) que este conceito é novo, no qual não se sabe muito a respeito. Mas, mesmo sem muito estudo sobre, sabe-se que é algo que existe de fato.

Para se fazer mudanças nas instituições informais deve-se mudar, por exemplo, a cultura local em que aquela instituição está inserida, e mudar a cultura de um povo, que foi forjada por gerações, é algo mais complicado e trabalhoso do que mudar uma lei, como já observado neste trabalho.

Para estudar e verificar isso tudo, os novos institucionalistas, muitas vezes, fazem uso das transações, sendo estas um dos principais pontos de apoio da teoria desta escola de pensamento econômico. São consideradas a unidade microanalítica de análise na economia dos custos de transação, segundo Williamson (1993). É por meio das transações que os

indivíduos e as organizações interagem uma com as outras trocando bens ou serviços. Essas transações podem ocorrer por via do mercado e também internamente em uma empresa. Porém, as transações, com seus variados níveis de complexidade, implicam em custos. E esses custos, os custos de transação, formam praticamente um dos principais objetos de estudo dessa escola de pensamento econômico aqui tratada.

Diferentemente dos neoclássicos, que estudam mercados onde o custo de transação seja zero, os novos institucionalistas tentam partir de premissas mais realistas sobre a economia, embora nem sempre isto seja possível (COASE, 1937). Esses custos derivam dos custos de informação e das necessidades contratuais para assim tentar diminuir os efeitos da racionalidade limitada, assimetria informacional e comportamentos oportunistas dos indivíduos. As instituições eficientes tendem a diminuir os custos de transação e seu efeito na economia.

North define os custos de transação como “aqueles a que estão sujeitas todas as operações de um sistema econômico” (NORTH, 1998, p. 10).

Ronald Coase (1937) foi o primeiro economista a tratar sobre os custos de transação, onde, para o autor inglês, eles seriam um dos fatores determinantes para saber se uma empresa vai ao mercado em busca de um bem ou serviço, ou se ela mesma produzirá o que precisa, assim aumentando a empresa. Entretanto, foi Williamson quem melhor desenvolveu o conceito de custos de transação.

Williamson (1983, 1985) retoma a dúvida de Coase sobre quando que as organizações hierarquizadas, as empresas, iriam ao mercado ou produziriam internamente o bem. Entra em conflito os custos de transação no mercado com os custos de produção interna e de expansão da firma.

Há de se ressaltar que, segundo Farina, Azevedo e Saes (1997), existem várias definições sobre o que seriam os custos de transação. Coase (1937) os definiu originalmente como os custos de se adquirir informação e os custos de se negociar e criar um contrato. Essa definição evoluiu através da contribuição de diversos economistas. Williamson (1993) define como:

Os custos ex ante de preparação, negociação e salvaguarda de um acordo e, mais especialmente, os custos ex post de adaptação e ajustamento que ocorrem quando a execução do contrato está desalinhada como resultado de *gaps*, erros, omissões e distúrbios imprevistos. Os custos de funcionamento do sistema econômico. (WILLIAMSON, 1993, p. 103, tradução nossa).

Porém, os três autores preferem sugerir a definição de Cheung, que “os define como os custos de a) elaboração e negociação dos contratos, b) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, c) monitoramento do desempenho e d) organização de atividades” (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, p. 57). Entretanto, os economistas salientam que uma definição completa ainda precisaria incluir, além do já citado por Cheung, “os custos de adaptações ineficientes às mudanças do sistema econômico” (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, p. 58).

Há outros custos com a qual a nova economia institucional se preocupa, apesar de não empregarem tanto esforço nestes custos como no caso dos custos de transação. Um deles é o custo de transformação, que vem a ser o custo de fabricação de um determinado bem, levando em conta os recursos para essa transformação, que viriam a ser a terra, trabalho e capital, sem mensurar ainda os custos de transação ligados a esta fabricação, como explica Aguilar Filho (2009).

O custo de transformação está estritamente atrelado à tecnologia que uma organização ou estrutura de governança possui. Instituições, como valores e cultura de uma sociedade, podem interferir positivamente ou negativamente na utilização e criação de tecnologias e técnicas mais produtivas e eficientes, assim vindo a reduzir tais custos. Este custo somado ao custo de transação vem a ser o resultado do custo de produção de um determinado bem ou serviço.

O outro é o custo de oportunidade. Este custo deriva do valor que é perdido quando se escolhe fazer, produzir ou ter outro bem/serviço, em detrimento da rejeição da escolha de investimento em outro bem/serviço, com o objetivo de um melhor resultado econômico no final. O objeto escolhido para se investir, no caso, pode vir a incorporar este custo de oportunidade da perda de supostos lucros que poderiam vir da outra escolha.

Já tendo sido apresentado as regras do jogo; os jogadores; e os custos da interação desses jogadores no jogo, é a vez de apresentar outro objeto do interesse de estudos dos novos institucionalistas: a estrutura de governança.

Nas palavras de Williamson, uma estrutura de governança é “a matriz institucional dentro da qual a integridade de uma transação é decidida. No setor comercial, três alternativas discretas de governança estrutural são comumente reconhecidas: mercado clássico, contratação híbrida e hierarquia” (WILLIAMSON, 1993, p. 102, tradução nossa). Em outras palavras, é um conjunto de instituições que possibilitam a realização de determinadas transações (BUENO, 2004), com o objetivo principal de reduzir os custos de transação desta determinada transação (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

Bueno (2004) aborda que o enfoque da estrutura de governança, onde as contribuições de Oliver Williamson e Ronald Coase são mais concentradas, é mais específico que o enfoque abrangente do ambiente institucional, geralmente os objetos de estudo de Douglass North, onde se estudam as regras como um todo.

Williamson (1993) entende que a estrutura de governança influencia e interage com os indivíduos e o ambiente institucional, havendo uma sinergia entre estes três níveis. O economista americano nos mostra, segundo Farina, Azevedo e Saes (1997), que a estrutura de governança progride dentro dos limites implantados pelo ambiente institucional de uma sociedade e pelos pressupostos comportamentais dos indivíduos.

Conforme demonstra Zylbersztajn (1995), são três os fatores que definem a estrutura de governança que será formada: as características básicas das transações, que seriam seus graus de especificidade dos ativos envolvidos¹⁴, risco, e frequência; o ambiente institucional, que proporciona características culturais, tradições locais e as regras; e os pressupostos comportamentais, principalmente o oportunismo e a racionalidade limitada. Todos esses fatores determinam o surgimento e eleição de configurações organizacionais que formarão a estrutura de governança como função de minimizar os custos de transação.

Dentro dos estudos da economia dos custos de transação existe uma instituição que é de vital importância: os contratos. Silva denota que “a economia dos custos de transação estabelece a questão da organização econômica como um problema de contratos” (SILVA, 2002, p. 63). Haveria diversas formas de se formular e por em prática uma determinada tarefa com base nos diferentes contratos que se pode formular.

Na definição de Williamson, os contratos são “um acordo entre um comprador e um fornecedor em que os termos de troca são definidos por um triplo: preço, especificidade dos ativos e salvaguardas. (Isso pressupõe que quantidade, qualidade e duração estejam especificados)” (WILLIAMSON, 1993, P. 102, tradução nossa). Em uma explicação mais completa, Masten diz que:

Um contrato, no seu nível mais básico, é um acordo legalmente obrigatório. Apesar de economistas - e ocasionalmente advogados - usarem o termo de forma mais expansiva para descrever essencialmente qualquer transação, o termo contrato (...) é reservado para compromissos formais e legais a que cada parte expressa (embora não necessariamente escrita) e a que um determinado corpo de leis se aplica. 'Romper um contrato' difere de 'cancelar um pedido', segundo a dicotomia de Stewart Macaulay (1963, p. 61). Em última análise, o que distingue um contrato de uma mera transação são os contratos de oportunidade que oferecem transações para

¹⁴ “A especificidade dos ativos representa o mais importante indutor da forma de governança, uma vez que ativos mais específicos estão associados a formas de dependência bilateral que irá implicar na estruturação de formas organizacionais apropriadas” (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 24).

invocar o mecanismo formal de resolução de disputas e o poder coercivo do estado para cumprir promessas. (MASTEN, 2000, p. 25, tradução nossa).

Foi a partir de Coase que os economistas começaram a dar importância ao significado que os contratos podem assumir dentro de uma transação. Junto com os preços, os contratos também passariam a ser vistos como mecanismo para regular as transações. Conforme observam Zylbersztajn, Sztajn e Azevedo (2005), a natureza econômica do contrato está na promessa. Os contratos servem como uma salvaguarda, reduzindo os custos atrelados a riscos futuros de ruptura das promessas, assim facilitando com que os agentes econômicos executem investimentos e façam acontecer a maximização do potencial das trocas por meio da especialização de cada um. Na visão da Economia das Organizações, os contratos são uma forma de conduzir as transações, incentivando os indivíduos para que ajam de forma coordenada (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005).

De forma resumida, os contratos diminuem as incertezas, tentam inibir comportamentos oportunistas, dando mais segurança e melhorando o relacionamento entre as partes de uma transação. Tudo isso resulta em uma diminuição dos custos de transação, dependendo, claro, do grau de eficiência do contrato. Porém, Zylbersztajn sublinha que “os contratos apresentam custos associados ao seu desenho, implementação, monitoramento, e muito especialmente, custos associados à solução das disputas emergentes do descumprimento das relações contratuais estabelecidas” (ZYLBERSZTAJN, 1995, P. 45-46).

Os contratos têm um forte nexos com os direitos de propriedade. Essas instituições formais são outro foco de estudos dos novos institucionalistas, principalmente dentro da vertente da economia dos custos de transação.

Segundo Zylbersztajn (1995), o que definimos de um bem não pode ser limitado a apenas suas características físicas e técnicas. Essa definição deve abranger os direitos de propriedade, para que assim possa ser delimitado o quanto possa ser usado um determinado bem, de que forma, maneira e os limites de seu uso.

O seu papel na economia, segundo Demsetz (1967), seria o de fornecer mecanismos à sociedade, assim dando apoio aos agentes econômicos para que estes possam interagir entre si a partir de determinadas expectativas embasadas nas leis e costumes de uma sociedade. Demsetz prossegue:

É claro, então, que os direitos de propriedade especificam como as pessoas podem ser beneficiadas e prejudicadas e, portanto, quem deve pagar quem para modificar as ações tomadas por pessoas. O reconhecimento disso leva facilmente à estreita

relação entre direitos de propriedade e externalidades. (DEMSETZ, 1967, p. 347, tradução nossa).

Coase (1960) considerava fundamental a correta definição dos direitos de propriedade para que assim pudesse se corrigir problemas relacionados aos custos sociais resultantes da produção de algo que possa gerar externalidades negativas, assim definindo multas, proibições, deveres e direitos de uso. Isso viria a resolver quem iria pagar os custos de tal externalidade. Acreditava que os direitos de propriedade geravam melhores resultados do que a utilização de regras rígidas. Concordava com Williams, que julgava o direito de propriedade como uma tentativa de apaziguamento e envolvimento das partes discordantes.

Williamson (1985) realça que a literatura dos direitos de propriedade enfatiza a importância do patrimônio, onde este direito pode assumir três delineamentos, que seriam o direito de usar o bem; o direito de se ganhar algo relevante à partir desse ativo e o direito de se poder modificar a forma e/ou substância de um bem. O autor americano continua:

Ao obter os direitos de propriedade de forma correta, é geralmente assumido (muitas vezes, de forma implícita, às vezes explicitamente), que a utilização de ativos posteriormente acompanhará os propósitos dos seus proprietários. Isso ocorrerá se (1) a estrutura de direitos de propriedade legalmente sancionada for respeitada e (2) os agentes humanos executarem seus empregos de acordo com as instruções. (WILLIAMSON, 1985, p. 27, tradução nossa).

Conclui que definir complexos direitos de propriedade, não padronizados, pode explicar irregularidades contratuais.

Schlager e Ostrom (1992) sublinham cinco direitos de propriedades relevantes. Estes seriam: o direito de acesso e uso de uma propriedade física; o direito de poder obter os produtos derivados de uma propriedade; o direito de gerir e transformar a propriedade que possui; o direito de excluir e determinar quem pode acessar a propriedade, assim como esse direito pode ser transferido; e o direito de poder alienar, vender ou arrendar tal propriedade.

Para North (1998), é papel do estado definir e garantir os direitos de propriedade, sendo estes condição necessária para solucionar problemas relacionados ao mercado e, assim, se obter um bom desempenho econômico.

Assim como no caso dos contratos e de outras instituições, direitos de propriedade claros, eficientes e que fossem assegurados de sua aplicação viriam a diminuir os custos de transação.

Outro elemento de análise da Nova Economia Institucional é uma instituição informal, o capital social: um conceito disseminado pela Nova Sociologia Econômica, por Mark

Granovetter; James Coleman e Robert Putnam. Elemento esse que os novos institucionalistas abraçaram também em seus estudos, principalmente Douglass North, apesar da literatura referente ao capital social citar também textos de Coase entre outros, como afirma Monastério (2002).

Não existe uma definição sobre o que seria exatamente o capital social. Cada autor tem sua própria explicação sobre o assunto. Monastério (2002) aborda tentativas de definir o que seria o capital social em algumas frases de outros autores, como: "elo perdido das ciências sociais" de Groostaert, "condensador da fumaça que envolve o debate sobre instituições" de Paldam e Svendsen e "conceito fundamental" de Ostrom. Putnam (1993) considera o capital social como características de organização social, como, por exemplo, redes de contato, normas e confiança, facilitando assim uma organização e participação em busca de ganho mútuo. Para Fukuyama (2000) seria uma instituição informal que facilitaria a interação de duas ou mais pessoas, fornecendo confiança na relação entre os indivíduos. Coleman coloca o capital social como definido por sua utilidade:

Não é uma única entidade, mas uma variedade de entidades diferentes que têm duas características em comum: todas elas consistem em algum aspecto da estrutura social, facilitando certas ações de indivíduos que estão dentro da estrutura. Como outras formas de capital, o capital social é produtivo, possibilitando a realização de certos fins que não seriam alcançáveis na sua ausência. (COLEMAN, 1990, p. 302, tradução nossa).

Aguilar Filho (2008) traduz o capital social como uma instituição informal que colabora no crescimento do grau de confiança entre indivíduos dentro de uma organização, principalmente onde a colaboração é precária e a imposição da autoridade do estado viria a ser muito dispendiosa. Uma abordagem ainda mais generalizada, conforme Monastério (2002), conceitua o ambiente político e social como possível integrante do capital social, vindo a ser quase um sinônimo de eficientes instituições.

De acordo com Monastério (2002), o capital social pode ser dividido em três tipos diferentes: o "*bonding social capital*" seria o vínculo entre indivíduos de uma mesma posição, formando grupos homogêneos, sendo este os laços fortes de Granovetter (1973). Um exemplo seria a família; o "*bridging social capital*" refere-se aos laços fracos entre pessoas de grupos sociais diferentes, ligam pessoas com situações distintas na sociedade. São como um "óleo lubrificante social"; e o "*linking social capital*", tratando das ligações verticais entre as pessoas na base da pirâmide social com os indivíduos responsáveis por formular decisões em organizações sociais.

Com base em tudo que foi falado sobre capital social, torna-se evidente que sua finalidade na nova economia institucional é diminuir os custos de transação e facilitar a cooperação e o aumento da confiança entre pessoas de todo o espectro de uma sociedade, para que assim sejam produzidas instituições mais eficientes, promovendo mudanças institucionais positivas e o crescimento econômico.

Por fim, os novos institucionalistas se preocupam também com comportamentos oportunistas. Williamson define oportunismo como:

O interesse próprio procura, com malícia, incluir esforços calculados para enganar, iludir, obscurecer e, de outra forma, confundir. O oportunismo deve ser distinguido da busca simples de interesse próprio, de acordo com o qual os indivíduos jogam um jogo com regras fixas que são obedecidas de forma confiável. (WILLIAMSON, 1993, p. 102, tradução nossa).

Comportamentos oportunistas dos indivíduos e das organizações podem acabar prejudicando a sociedade como um todo, fazendo assim que não seja alcançada a máxima eficiência social em prol do interesse próprio. Oportunismos são problemas de ação coletiva.

Um dos comportamentos se refere a situação da carona, ou seja, *free ride*. Segundo Bueno (2004), a carona (*free ride*) ocorre quando agentes econômicos *free riders* resolvem não produzir um determinado bem ou serviço, pois ‘pegam carona’ na produção ou resolução de algum problema tomada por outro agente, aproveitando de forma gratuita os resultados que os beneficiam sem ter havido gastos de sua parte. Isso acontece com situações envolvendo externalidades ou bens públicos.

Outro comportamento oportunista é o *rent seeking*¹⁵, ou seja a perseguição de renda. O *rent seeking* ocorre, segundo Bueno (2004), porque os ganhos individuais resultantes de uma solução coletiva para um determinado dilema social são geralmente condensados pela sociedade. Sendo assim, os indivíduos *rent seeker* irão se organizar em grupos para se apoderar de recursos que já foram produzidos, no lugar de produzirem estes bens ou serviços. Este comportamento também vem a existir, assim como o *free rider*, quando envolvido bens públicos, como em uma competição sobre monopólios e outros dilemas envolvendo o estado.

Para Olson (2015), quanto maior for número de pessoas envolvidas em um grupo, mais provável de haver comportamentos oportunistas e, por conseguinte, menor será o benefício

¹⁵ Veblen (1983), o fundador da escola institucionalista de economia já mencionado neste trabalho, retrata o uso do *rent seeking* feito pela classe ociosa. Tal classe vivia de renda que eles não produziam, causando prejuízo social. Obviamente, na época em que sua obra foi escrita não havia toda a formalização e cunhagem do termo criado depois.

coletivo. Bueno sugere que isso ocorra pelo fato de ser mais fácil de disfarçar comportamentos não cooperativos em um grande grupo, como também “porque os benefícios individuais da solução coletiva são menores por serem rateados por um número maior de pessoas, reduzindo o incentivo a incorrer nos custos requeridos para alcançar essa solução” (BUENO, 2004, P. 416).

Todos esses tópicos abordados são um resumo do arcabouço de interesses, estudos e análises da Nova Economia Institucional. Porém, como observam Farina, Azevedo e Saes (1997), esta escola de pensamento econômico não tem um corpo teórico uníssono de estudos. Diferentes segmentos de linhas de pesquisas coexistem, buscando cada uma responder variados temas e elementos de análise das ciências humanas. A Nova Economia Institucional pode ser dividida em duas grandes correntes, como demonstram Farina, Azevedo e Saes:

Particularmente importantes, especialmente por apresentarem características complementares, foram as correntes denominadas por Williamson (1991a: 269) de Ambiente Institucional e Instituições de Governança. A complementaridade entre ambas está no fato de cada uma tratar de um nível analítico distinto de um mesmo objeto: a economia com custos de transação, na qual o quadro institucional ocupa uma posição de destaque no resultado econômico. (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, p. 53).

As duas correntes de pensamento novo institucionalista compartilham três proposições, onde Williamson afirma que a Nova Economia Institucional: “(1) sustenta que as instituições são importantes e suscetíveis a análise (Matthews, 1986, p. 903). (2) é diferente, mas não hostil à ortodoxia, e (3) é uma combinação interdisciplinar de direito, economia e organização, na qual a economia é a primeira entre iguais” (WILLIAMSON, 1996, p. 3, tradução nossa). Farina, Azevedo e Saes (1997) complementam dizendo conceitos também compartilhados pela corrente de Ambiente Institucional e pela Instituições de Governança, como instituições, custos de transação e organizações, conceitos já apresentados neste capítulo.

A corrente de Ambiente Institucional se preocupa em estudar as instituições de forma mais ampla que a Instituições de Governança. Enquanto a primeira corrente foca seus estudos no entendimento das macroinstituições, como leis governamentais; cultura; comportamentos sociais, a segunda corrente fixa mais suas análises nas microinstituições, como leis internas que vigoram dentro de uma firma, o próprio funcionamento interno de uma empresa.

Seus entendimentos e estudos se entrelaçam, fazendo com que o conceito de um seja usado nos estudos do outro. É o caso, por exemplo, da estrutura de governança, conceito bastante usado nas análises de Instituições de Governança, sendo delimitada pelo ambiente

institucional criado pela corrente que leva este nome, como visto neste capítulo. Farina, Azevedo e Saes resumem este assunto da seguinte forma:

Enquanto a corrente de Ambiente Institucional se dedica mais especificamente ao estudo das regras do jogo, a corrente de Instituições de Governança – a ECT em particular – estuda as transações com um enfoque microanalítico, tomando as regras gerais de uma sociedade como dadas. Suas questões, portanto, abordam as diferentes formas contratuais enquanto mecanismos de governança dessas transações. Consequentemente, a ECT fornece os microfundamentos ao estudo do ambiente institucional, ao mesmo tempo que esse último fornece a análise dos parâmetros macroinstitucionais aos quais todas as transações se referenciam. A complementaridade entre ambas as correntes – assim como as coincidências de proposta e método – é o ponto que as une em um corpo teórico conhecido por NEI. (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, p. 67).

No capítulo a seguir será abordado a concepção de mercado dessas duas correntes da Nova Economia Institucional, usando o material teórico demonstrado no capítulo que se encerra.

4 O MERCADO NA ÓTICA NOVO INSTITUCIONALISTA

4.1 O MERCADO COMO INSTITUIÇÃO

Neste subcapítulo será analisada a visão de mercado da corrente de Ambiente Institucional, cujo grande representante é Douglass North.

Esta corrente do pensamento novo institucionalista é, para quem não é muito familiarizado com economia ou mesmo com a Economia Institucionalista como um todo, a vertente mais conhecida. Farina, Azevedo e Saes (1997) mostram que a principal contribuição desta linha de estudos é a busca de correlação entre as instituições, como, por exemplo, direitos legais, e o desenvolvimento econômico. Seu marco zero é a constatação da existência de uma causalidade entre especialização e custos de transação. Quanto mais especializado se fica em algo, maiores serão os custos da transação, assim diminuindo ou até mesmo extinguindo os ganhos advindos desta especialização, caso a transação não seja concluída/efetivada. A função das instituições seria a de barrar o crescimento dos custos de transação no mesmo período em que a especialização aumenta.

Aguilar Filho (2009) explica que a redução dos custos de transação pode acontecer tanto por meio da elaboração de contratos bem estruturados e/ou com melhor aplicabilidade e uma disseminação mais efetiva de direitos de propriedade. Ou seja, boas instituições formais, como também por intermédio de boas instituições informais, como tradições de trabalho árduo, honestidade e integridade, pois estas instituições diminuem a existência de comportamentos oportunistas, assim dando espaço a proliferação da confiança e de interações mais complexas e produtivas.

Outra causalidade que ocorre é entre os mesmos custos de transação e custos de transformação. Sobre esta situação, Fiani (2002) aponta que quando há uma rede densa de relações sociais, os custos de transação são baixos, porém os custos de transformação são altos. Tal fato ocorre porque os custos de verificação e garantia dos direitos de propriedade são minimizados graças aos vínculos de natureza pessoal entre os agentes. Aguilar Filho complementa:

Em sociedades mais complexas, isto é, aquelas que contam com mercado de capitais desenvolvido e/ou com empresas que empatam grande volume de capital fixo, nas quais as relações nos mercados são tipicamente impessoais, entretanto, os custos de produção são baixos (o desenvolvimento do mercado permite a concorrência entre um maior número de agentes, promovendo a eficiência e a redução de custos), porém os custos de transação são altos. Para este tipo de sociedade, ao contrário, o

intercâmbio personalizado é ineficiente, aumentando os custos das organizações. Nestas sociedades, as trocas devem ser impessoais, permitindo, assim, o aproveitamento do elevado grau de especialização e divisão do trabalho, o que demanda uma maior intervenção deliberada na formulação de instituições. (AGUILAR FILHO, 2009, p. 90).

Como visto acima, os mercados e suas características locais, como seu tamanho, grau de concorrência e especialização de mão de obra têm papel importante para a diminuição de determinados custos atrelados a produção. Agora será abordada a relação da teoria econômica de Douglass North com o mercado.

North coloca em suas obras, que uma das únicas certezas universais das quais os indivíduos e as organizações possuem é a existência da incerteza no mundo que os cercam. Segundo Gala (2003), o conceito de incerteza para North parece evoluir ao longo de sua obra: de epistemológica, referente às capacidades mentais computacionais limitadas dos agentes; para ontológica, ligada não a apenas problemas mentais dos indivíduos, mas também a situações mutáveis da realidade.

Os custos de transação são fruto destas incertezas. Para o novo institucionalista (NORTH, 1998), tal custo seria o ponto inicial para uma explicação sobre como alguns se favorecem em virtude de outros durante suas relações de trocas, graças a fatores como a racionalidade limitada dos agentes, a existência de informações assimétricas e incompletas, divergências por poder e comportamentos oportunistas. Porém, North alerta que a incerteza jamais será erradicada, pois o entendimento dos indivíduos sobre o mundo é imperfeito, ocasionando assim na criação de instituições imperfeitas para enfrentar as incertezas.

North (1998) elenca quatro variáveis que fazem parte dos custos de transação: o custo de qualificação dos atributos de valor dos bens e serviços ou de performance dos agentes econômicos (a “chave” dos custos de transação); o tamanho do mercado onde ocorre a transação e a definição se a troca é pessoal (custos menores) ou impessoal (custos maiores graças a obrigação de se fazer especificações e os instrumentos de realização contratual); o cumprimento de obrigações assumidas, para saber se será ou não necessário uma terceira parte intermediar a negociação acarretando mais custos; e a ideologia e percepções usadas pelos indivíduos para entender e agir no mundo, afetando assim o desempenho econômico como um todo. Percepções estas oriundas dos incentivos da matriz institucional e dos modelos mentais dos indivíduos (ideias, mitos, dogmas, preconceitos e ideologias), que por sua vez são responsáveis pelo jeito que são processadas as informações e são originadas:

(...) em parte da cultura, em parte são adquiridos pela experiência e em parte são aprendidos (não culturalmente nem localmente). A cultura define-se como a transferência, de uma geração a outra de conhecimentos, valores e outros fatores que afetam o comportamento, variando radicalmente entre grupos étnicos e sociedades. A experiência tem uma conotação local, ou seja, é específica a determinado entorno – e, portanto, varia enormemente de um ambiente a outro. (NORTH, 1998, p. 22).

North (2005) complementa sua definição sobre cultura nas suas obras seguintes, onde considera esta como um processo adaptativo resultado de diversas associações de crenças e instituições, onde são acumuladas soluções para problemas habituais. E, junto com as crenças e instituições, transferidas de nossos ancestrais, estruturam o presente e o futuro de uma sociedade.

As percepções dos indivíduos, galgadas nos modelos mentais e na matriz institucional, como já observado, são fundamentais para a criação e transformação de organizações, que por sua vez irão gerar e modificar instituições formais e informais na sociedade. A principal finalidade das instituições, segundo North (1994, 1998, 2005), é a de amenizar as incertezas e, por conseguinte, diminuir os custos de transação entre os indivíduos e as organizações na economia, como observa North:

A informação não só é cara como também incompleta, e o cumprimento de contratos não só é caro como imperfeito. As instituições e organizações eficazes podem reduzir os custos de cada transação, de forma a obter uma parcela maior dos ganhos potenciais de cada interação humana. (NORTH, 1998, p. 33-34).

As instituições informais, de acordo com o autor, validam as formais. São as instituições informais, como a cultura, crenças, padrões de comportamento social, valores cívicos, religião, que fomentam a criação e dão suporte para a existência de instituições formais, como leis, execuções de contratos. Porém, o autor alerta que instituições não necessariamente vão levar a um melhor resultado social. Gala (2003) salienta que para o novo institucionalista estudar o desenvolvimento econômico seria como estudar o desenvolvimento institucional.

North (1990) acredita que instituições que incentivem a cooperação entre os indivíduos possam estimular maior confiança na sociedade, assim facilitando o convívio entre as pessoas. Isso faz com que elas escolham melhores decisões, evitando custos e a necessidade do Estado se intrometer em alguma negociação entre duas ou mais pessoas ou organizações. O novo institucionalista incorpora o conceito de capital social na sua abordagem. Segundo Bueno (2004), North acreditava ser possível, com uma contínua interação entre os indivíduos, até mesmo que a cooperação pudesse vir a prevalecer perante a competição.

O conjunto destas instituições numa sociedade é denominado por North (1990, 1991, 1994, 1998, 2005) como matriz institucional, responsável, como já mencionado aqui, pelo fornecimento de estímulos aos indivíduos para estes forjarem suas percepções do mundo em que vivem e assim criarem e modificarem organizações e instituições, sendo também responsáveis pela performance econômica de uma sociedade. O novo institucionalista (NORTH, 1998) considera que uma matriz institucional eficiente tem de apresentar uma boa habilidade de adaptação. Países democráticos e com as economias de mercado descentralizadas, com direitos de propriedade eficientes e aplicáveis são, hoje em dia, o que mais se aproxima disso.

Tal arcabouço institucional é resultante da *path dependence* de uma sociedade. North fornece vários exemplos históricos de como nações podem tomar rumos diferentes e não sair deste caminho (*path dependence*), mesmo que não estejam sendo eficientes, graças ao seu passado enraizado em crenças, ideologias, e outras instituições informais que moldam seus comportamentos para tentar diminuir as incertezas do mundo ao redor.

Em “Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance”, North (1998) mostra os exemplos das diferenças institucionais inglesas e espanholas e de suas respectivas colônias desde o século XVI. Esta seria uma interessante amostra de perpetuação de modelos diferentes de evolução *path dependence* escolhidas. Com relação a Inglaterra, a Magna Carta e a evolução de garantias e direitos de propriedades, além da vitória do Parlamento em 1689, demonstram o caminho para um crescimento econômico sustentável. Tal modelo foi posto em prática na América do Norte inglesa, onde a matriz institucional premiava ações produtivas e abrandava o resultado de políticas estatais ineficientes.

Já a Espanha possuía outro arcabouço institucional. Sua burocracia centralizada produzia grande quantidade de decretos e leis que ditavam a sua performance. Tudo era voltado para a realização das vontades reais espanholas. O resultado disso foi a decadência e recessão econômica, tanto para a Espanha quanto para as suas colônias.

North mostra que:

Os casos de sucesso na história econômica descrevem inovações institucionais que reduziram os custos de transação e permitem maiores ganhos comerciais, levando à expansão do mercado. Mas, essas inovações, na maioria dos casos, não criaram as condições necessárias para o estabelecimento de mercados eficientes, segundo o modelo neoclássico. O Estado define e garante os direitos de propriedade no mercado econômico, e as características do mercado político são primordiais para se compreender as imperfeições do mercado. O mercado político eficiente seria um mercado no qual somente se adotariam leis que maximizassem a renda agregada das partes afetadas nas transações e em que estaria assegurada uma compensação às partes advertidamente afetadas, garantindo assim que ninguém seria lesado por

determinada ação. Mercados eficientes com custos de transação zero implícito são casos excepcionais na realidade. (NORTH, 1998, p. 18).

Grande parte dos estudos de North recai sobre as mudanças institucionais. Na sua obra de 1990, o novo institucionalista (NORTH, 1990) considera os preços relativos como o principal mecanismo para a modificação de instituições, em um dos momentos de conciliação com a teoria neoclássica. Porém, o economista americano ressalta que a relação de causa e efeito entre as mudanças institucionais e variação dos preços relativos pode não ser observada em alguns casos. O que ocasionam essa nem sempre correlação das modificações institucionais com as mudanças de preços relativos são os custos de transação. Isso ocorre porque, como apontam Farina, Azevedo e Saes (1997), as alterações nos preços relativos não sofreriam uma reação eficaz do quadro institucional escolhido.

Já nas suas obras posteriores, North (2005) complementa seu pensamento dizendo que os motores de análise das mudanças econômicas são as alterações demográficas, o estoque de conhecimento e as instituições. Afirma que a chave das transformações institucionais é a competição derivada da escassez. Tal competição faz com que as organizações invistam em qualificações e conhecimentos para se manterem vivas. A matriz institucional guia estas organizações na busca de quais qualificações e conhecimentos buscarem, podendo levar a eficiência ou a estagnação, se percebidas de forma errada ou se estas instituições não forem eficientes. Tendo em vista isso, o autor (NORTH, 1998), considera como o principal instrumento de mudanças institucionais os agentes que governam as organizações e suas respectivas ideologias e percepções subjetivas do mundo que os cerca, afinal é o líder da organização que irá ordenar as ações necessárias para mudanças como, por exemplo, investimentos em qualificações e conhecimentos, com base em suas percepções e pensamentos. O aprendizado interno, junto com mudanças externas no meio ambiente, são as fontes de alterações. Como já mencionado neste trabalho, mudanças nas instituições informais são mais lentas que nas formais:

A razão é que economias de abrangência, as complexas complementaridades e externalidades inerentes a determinada matriz institucional de regras formais, restrições informais e características de execução geralmente distorcem os custos e benefícios, favorecendo escolhas coerentes com o arcabouço existente. Se todos os demais fatores permanecem iguais, quanto maior o número de mudanças nas regras maior será o número de perdedores e, portanto, a oposição a elas. Assim, salvo em caso de impasse, a mudança institucional ocorrerá nos setores considerados mais flexíveis em termos do poder de barganha das partes interessadas. A mudança incremental decorrerá de alterações das regras formais, através de modificações estatutárias ou legislativas. Por outro lado, as mudanças feitas nas restrições informais surgirão de uma gradativa erosão das normas aceitas ou convenções

sociais, ou ainda da gradativa adoção de novas normas e convenções à medida que se altera a própria natureza das relações políticas, sociais ou econômicas. As organizações políticas e econômicas que derivam de determinada matriz institucional tipicamente têm interesse em perpetuar a estrutura vigente. (NORTH, 1998, p. 15-16).

O novo institucionalista (NORTH, 1998) também aborda as mudanças revolucionárias. Mostra que uma mudança revolucionária nunca é tão revolucionária quanto tenta parecer, pois as restrições informais não podem sofrer modificadas de forma sumária. Além do fato do discurso revolucionário perder força conforme a realidade da vida pós-revolucionária se mostra.

North (2005) considera que o *path dependence* resultante dos anos de história de uma sociedade torna uma mudança normalmente gradual, apesar de haver casos em que uma alteração radical e abrupta possa ocorrer, assim como na biologia evolutiva.

O aprendizado para North seria um processo gradual, onde uma sociedade acaba filtrando novas informações para incorporar ou não à sua cultura, onde esta seria uma soma de experiências do passado de uma determinada sociedade. As instituições criadas a partir disto ditam o desempenho da economia local. E uma instituição criada em determinado lugar nunca vai ser igual e ter o mesmo efeito que outra criada em uma localidade diferente. Os motivos seriam as variáveis que as influenciam, validam esta criação e a executam de forma eficiente ou não. Esta seria a racionalidade processual. O autor explica a importância neste postulado:

Tal postulado não só considera os mercados incompletos e imperfeitos que caracterizam em grande medida o mundo atual e o passado, como também leva o pesquisador à chave das imperfeições dos mercados – os custos de transação. O custo de uma transação decorre dos altos custos da informação e do fato de que as partes de uma transação detêm informações de forma assimétrica. Em vista disso, embora os atores criem instituições para estruturar as interações humanas, o resultado será sempre uma certa medida de imperfeição nos mercados. (NORTH, 1998, p. 17-18).

É de escasso conhecimento as informações necessárias para saber como reverter uma trajetória institucional não eficiente, segundo North (1998). Porém, uma das poucas coisas que se conhece é a necessidade de se alterar as percepções ideológicas de seus membros. Essas mudanças institucionais demandam modificações também nas organizações que serão responsáveis pelas mudanças institucionais. Outra alternativa seria a criação de novas organizações, onde as mentes que as comandam possam ver vantagens em produzir e, por conseguinte, moldar direta ou indiretamente a matriz institucional na elaboração de regras produtivas e restrições informais.

Esta mudança pode acontecer de duas formas, onde uma delas seria a alteração de atitude dos empresários, passando a executar ações produtivas no lugar de medidas improdutivas com um melhor entendimento das organizações ao seu redor, além de uma melhor compreensão da mudança dos preços relativos.

A outra maneira seria na presença de um baixo nível de performance econômica, onde este empresário talvez, se as organizações vigentes deixarem, tendo conhecimento de outras formas de organizações que possam levar a diferentes desempenhos econômicos, poder iniciar reformas produtivas nas instituições vigorantes. As pessoas mudam suas ideologias e modelos mentais subjetivos quando as expectativas não correspondem. Todavia essas mudanças não são garantia da criação de melhores modelos mentais ou ideologias.

North (1998) ressalta que os indivíduos só modificam suas ideologias ou seus modos de pensar quando os resultados ficam abaixo das expectativas geradas.

O autor (NORTH, 1998) descreve que o mercado político eficiente seria onde os participantes pudessem avaliar de forma correta as políticas estipuladas por vários candidatos no tocante a influência que seu bem-estar iria sofrer perante isso. Porém, a ignorância dos eleitores, as informações incompletas e a persistente ideias ideológicas usada para explicar tudo ao seu redor e assim fazer escolhas baseadas nessas ideologias, acarretam na existência de mercados políticos ineficientes que podem se manter por gerações, como acontece com instituições ineficientes.

Também ressalta que não existe teoria a respeito da dinâmica da evolução política que possibilite guiar o governante em reestruturações. O problema seria a implementação de mudanças lentas ou bruscas. As lentas serão boicotadas pela burocracia vigente que ganha com a situação atual; enquanto as mudanças bruscas sofrerão com revoltas sociais e políticas por medo de mudanças sumárias, graças a demora de adaptação a mudanças das instituições informais.

North separa os mercados econômicos dos mercados políticos, como visto acima. Ele acredita (NORTH, 1998) que se pode medir a eficiência de um mercado econômico pelo grau de sua estrutura competitiva, por meio da arbitragem e de um eficaz *feedback* de informação.

A ordem também é abordada nas obras de North (2005). Esta seria uma condição necessária, mas não única, para que ocorra crescimento econômico. Ela reduz as incertezas e dá condições para um melhor entendimento dos direitos de propriedade e uma segurança maior à liberdade individual. Já a desordem aumenta as incertezas, além de aumentar o número de jogadores perdedores na economia.

Plein e Filippi (2010) resumem o “esqueleto” do processo de mudança econômica de North (2005), onde tem de se considerar que:

i) a “realidade” de um sistema político-econômico não é conhecida por ninguém, mas os seres humanos constroem crenças sobre a “realidade”; ii) a opinião dominante, ao longo do tempo, muda as instituições que determinam o desempenho econômico e político; iii) a matriz institucional resultante impõe severas restrições sobre a escolha; iv) a chave para compreender o processo de mudança é a intencionalidade dos jogadores decretando a mudança institucional e sua compreensão das questões. (PLEIN; FILIPPI, 2010, p. 340-341).

Em linhas gerais, North se mostra muito mais preocupado em responder como o mercado evolui do que propriamente em saber o seu funcionamento, como os neoclássicos. No entanto, fica claro que, para o novo institucionalista, os mercados, tanto os econômicos quanto os políticos, são instituições formadas e moldadas por indivíduos e organizações. Estas instituições imperfeitas, assim como a compreensão dos indivíduos sobre o mundo que os cercam, sofrem influência direta de outras instituições, tanto formais, como as leis, quanto informais, como a cultura e a linguagem. O passado e a história de uma determinada sociedade também importam na construção e evolução desses mercados. Sua evolução faz com que a interação entre os agentes econômicos melhorem. Quanto mais eficientes e adaptáveis forem os mercados, menos incertezas eles possuirão e mais próximo do custo zero de transação se chegará.

Os mercados econômicos de North seriam as instituições que ligam as organizações e empresas às famílias e indivíduos, tanto por meio dos mercados de bens e serviços, como por intermédio do mercado de fatores de produção. Tal instituição não é o guia da economia, de acordo com North, mas uma das instituições importantes para o bom funcionamento e performance econômica e social, assim como outras instituições e organizações o são também. As mesmas organizações políticas e econômicas que modelam o mercado são as responsáveis pelo rumo da economia.

4.2 O MERCADO ANALISADO SOB A ÓTICA DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Já analisada a versão de mercado da corrente Ambiente Institucional, agora, neste subcapítulo, será abordado o que a corrente de Instituições de Governança, cujos principais ícones são Oliver Williamson e Ronald Coase, entendem como mercado.

A economia dos custos de transação é o núcleo dos estudos desta corrente. Farina, Azevedo e Saes dão uma ideia do que Instituições de Governança estuda:

Do mesmo modo que na corrente anterior, a estrutura de governança tem como função principal a redução dos custos de transação. Elementos organizacionais que possibilitam uma redução nos custos contratuais, de fiscalização de direitos de propriedade, de monitoramento do desempenho, de organização das atividades ou de adaptação são respostas eficientes dos agentes ao problema de se transacionar. A literatura da ECT privilegia os custos de adaptação em sua análise, reconhecendo explicitamente sua maior importância frente aos demais (Williamson, 1996: 4). (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997, p. 67-68).

Ronald Coase foi quem iniciou não só esta corrente da Nova Economia Institucional, como o pensamento novo institucionalista como um todo. O autor inglês foi o responsável por aproximar ideias de mercado e firma de aspectos jurídicos, mostrando a ligação estreita que existe entre economia, direito, instituições e organizações, além de ser o ponto inicial dos estudos sobre a economia dos custos de transação como mostra Zylbersztajn e Sztajn (2005).

Coase (1937) considera que o mecanismo de preços pode funcionar no mercado, mas não explica o funcionamento dentro de uma firma, divergindo da teoria neoclássica neste ponto. A lógica de realocação de recursos pode ser parecida no mercado e internamente numa firma, mas os mecanismos são diferentes. Os preços não conseguem realizar a alocação de recursos de forma perfeita. O essencial, para Coase, seria os custos de negociar e construir contratos para transações diferentes: os custos de transações. Ao invés de realizar uma série de contratos, o empresário coordenador firma um contrato, estabelecendo dentro dele os limites para a coordenação.

Na concepção de Coase, as empresas não crescem indefinidamente para ocuparem todas as transações, porque, conforme ela cresce, o custo para se organizar uma atividade internamente aumenta, chegando a um ponto em que se iguala ao custo de se realizar essa atividade através de transações de mercado. Há também o caso onde a atividade empresarial passa a se tornar tão complexa que erros do empresário coordenador vão aumentando, de forma que seria preferível contratar atividades de uma parte externa.

O novo institucionalista diz que o uso de empresas para coordenação e alocação de recursos também permite o estabelecimento de contratos de longo prazo, que só seria possível através do mecanismo de preços a um custo mais elevado. Sendo assim, fazer operações de mercado custa algo relevante e o empresário é capaz de substituir parte dessas transações por negociações menos frequentes e de mais longo prazo, além de coordenar os recursos obtidos dessa forma. Assim, a firma consiste no sistema de relações que veem a existir quando a

direção dos recursos é dependente de um empresário coordenador. Mais atividades são combinadas pelo empresário, já que ele é capaz de economizar em custos de transação ao realizar a integração. E quanto mais transações são organizadas, maior é o tamanho da firma.

Coase (1937) conclui que quanto maior o tamanho da empresa, mais difícil é coordenar as atividades que estão mais distantes fisicamente. Melhorias nas comunicações, que permitiriam reduzir esses custos de coordenação, ajudariam a empresa a se tornar maior. Assim, se obterá uma definição da firma à medida que a utilidade dela seja tanto realista quanto manejável.

Como observado, Coase leva em consideração os contratos como uma das instituições de grande valor para se tomar a decisão em onde se negociar. Os direitos de propriedade também são de suma importância para melhores arranjos sociais. Segundo o economista inglês (COASE, 1960), é com base numa boa definição e execução desta instituição formal que se pode maximizar produção de um bem que possa acabar produzindo também alguma externalidade negativa para a sociedade, podendo ocorrer uma resolução do problema de forma particular e satisfatória entre as partes afetadas e os causador de tal transtorno, sem precisar da intervenção estatal.

Os custos sociais para Coase seriam oriundos de direitos de propriedade mal definidos e executados. Os custos desta externalidade não seriam pagos apenas pelo agente causador da externalidade, mas manejados para que a fabricação do bem/serviço possa ser realizada, proporcionando uma melhor alocação de recursos e, assim, uma maximização do produto total obtido com base nos possíveis arranjos sociais para saber em quem deve recair os custos da externalidade.

O mercado seria a base para comparações do valor de produção e decisão sobre se deve fazer ou não tal produção de bem/serviço e em que quantidade para se assegurar o nível ótimo de externalidade. Há de se levar em conta os custos de oportunidade, de transação e de produção.

Oliver Williamson continuou na vertente de Coase e acrescentou conteúdo, o criador da economia dos custos de transação. Diferente de North, Williamson trata única e exclusivamente de mercados econômicos do capitalismo, sem adentrar tanto quanto seu colega novo institucionalista as áreas humanas e mais abrangentes. Como já abordado neste texto, foca seus estudos em microanálises das instituições, toma as transações como unidade de análise para seus estudos e, diferentemente dos antigo institucionalistas, considera a possibilidade de se poder analisar uma instituição.

A economia dos custos de transação é uma resposta de Williamson para entender como acontecem os custos de transação entre os indivíduos e organizações e como diminuí-los. Silva (2002) aponta que os custos de transação são complicados de mensurar. Graças a isso, a tentativa de medir os custos de transação nos estudos empíricos não ocorre. Ao contrário disso, as pesquisas relacionadas a este custo tentam observar se há correlação entre as relações de organização com os atributos das transações.

O objetivo principal da economia dos custos de transação de Williamson (1983) é o de saber onde negociar: se dentro da própria firma, de forma hierárquica; via do mercado, com outras organizações, descentralizando as decisões; ou até mesmo ser feito um misto destes dois; e quando negociar em cada uma dessas duas vias em busca da diminuição dos custos de transação e produção, levando em conta a eficiência relativa dos dois meios. As estruturas institucionais de governança (como Williamson se refere à matriz institucional) têm papel fundamental para a diminuição destes custos. Zylbersztajn e Sztajn resumem a economia dos custos de transação da seguinte forma:

O conceito básico da ECT é que existem problemas futuros potenciais nos contratos, problemas esses que são antecipados pelos agentes que desenham os arranjos institucionais no presente. Os agentes podem descumprir promessas, motivados pelo oportunismo e pela possibilidade de apropriação de valor dos investimentos de ativos específicos. Na impossibilidade de desenhar contratos completos (decorrência da racionalidade limitada), as lacunas são inevitáveis. Os agentes, potencialmente oportunistas, sentir-se-ão estimulados a romper ou adimplir os contratos, sendo justificável a existência de um corpo legal, formal, de normas, que se soma às regras informais para disciplinar o preenchimento das lacunas. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 8).

Tal corpo legal, formal, de normas referidas acima são os contratos. Silva (2002) denota que o enfoque proposto pela economia dos custos de transação está correlacionado a contratações e afirma que tudo pode ser formulado em termos de contratos, afinal a organização econômica está permeada por contratos. As vantagens deste enfoque seriam:

a) é mais microanalítica; b) está mais consciente de seus pressupostos condutores; c) introduz e desenvolve a importância econômica da especificidade dos ativos; d) recorre mais à análise institucional comparada; e) considera a empresa como uma estrutura de governança antes do que como uma função de produção; e f) aponta um peso maior às instituições contratuais ex post, com empenho especial ao ordenamento privado. (SILVA, 2002, p. 63).

Os custos de transação existem tanto na fabricação de contratos e tomada dos sistemas de preços via mercado como na produção e negociação interna por meios de contratos via firma.

Pelo lado do mercado, Williamson (1983) salienta que é com base nos contratos que as organizações irão interagir. Tais contratos, cada um com sua complexidade, tem seus custos para serem feitos e executados. Estes custos variam conforme as características dos tomadores de decisões dentro de cada firma envolvida na transação e conforme as propriedades do mercado em questão.

O “mundo de contrato” de Williamson (1985) é resumido de forma variada por meio de quatro modelos de contratos. Sua aplicabilidade depende de fatores que serão vistos neste texto, como os pressupostos comportamentais dos agentes humanos envolvidos na troca e os atributos econômicos do bem/serviço em questão. Siffert Filho resume da seguinte forma os quatro modelos:

a) Planejado - composto por racionalidade sem limite, oportunismo e ativo específico. Todas as questões relevantes do contrato são estabelecidas ex-ante, no período de barganha. Caso haja problemas, assume-se que o tribunal seja o meio eficaz de resolvê-los. b) Compromisso - não apresenta oportunismo, mas racionalidade limitada, sendo as transações apoiadas por ativo específico. As partes buscam executar o contrato eficientemente, sendo negado o comportamento estratégico. c) Competitivo - há racionalidade limitada, oportunismo, sem utilizar ativos específicos. As partes, neste caso, não têm interesse em identificar-se uma com a outra, sendo o contrato do mercado eficaz. Neste caso, os mercados são plenamente contestáveis. Williamson mostra que, para a Teoria dos Mercados Contestáveis, a especificidade do ativo é insignificante, possibilitando entrada e saída em um mercado de forma rápida e sem custo (hit-and-run), ao passo que a teoria dos custos de transação magnifica a condição específica do ativo. d) Governável - racionalidade limitada, oportunismo, ativo específico. Cada um daqueles três esquemas anteriores falha quando a racionalidade limitada, o oportunismo e os ativos específicos atuam conjuntamente. Este é o mundo da governança. Desde que a eficácia dos tribunais seja problemática, a execução dos contratos recai sobre as instituições privadas. (SIFPERT FILHO, 1995, p. 117).

O novo institucionalista (WILLIAMSON, 1985), de acordo com Zylbersztajn (1995), formula então a análise institucional discreta comparada¹⁶ para que se possa chegar a uma conclusão sobre qual a melhor forma de governança para se fazer uma transação, minimizando seus custos. Para se chegar a uma conclusão, Williamson (1985) condiciona o entendimento das características das transações (especificidade, risco e frequência) a três

¹⁶ “(...) modelo conceitual aportado por Williamson, que significa um enfoque comparativo entre formas de governança alternativas, alinhadas com os fatores teóricos determinantes destas formas, segundo um critério minimizador de custos de transação, ou seja, com base em critérios de eficiência” (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 21).

grupos de fatores (ambiente institucional, leis contratuais e pressupostos comportamentais) que salvagam a forma de governança a ser escolhida.

Zylbersztajn (1995) considera as características das transações como o aspecto central da economia dos custos de transação. Como já mencionado acima, tais características são a frequência de ocorrência de uma transação, o risco que cerca essa transação e a especificidade dos ativos da transação.

A frequência é de suma importância para saber se uma etapa produtiva do bem será internalizada. O risco atrelado a determinada transação afeta a distribuição dos resíduos entre os agentes associados a esta transação. Tal risco, junto a um possível comportamento oportunista de um dos participantes da transação, acarreta mais custos às transações que forem feitas por meio do mercado. A especificidade dos ativos é considerada a mais importante característica do ativo a ser transacionado, e, por conseguinte, a principal variável na escolha da forma de governança. Assim como o risco, a especificidade importa porque está relacionada aos comportamentos oportunistas dos agentes, pois quando esta característica aumenta, são formadas quase-rendas (*rent-seeking*) graças à impossibilidade de uso alternativo do ativo muito específico. Williamson (1985) expõe que há pelo menos quatro formas de especificidade dos ativos: locacional, física, humana e a especificidade dos ativos dedicados. Posteriormente, a literatura econômica acrescentou mais duas formas de especificidade, sendo estas a temporal e a especificidade da marca (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997).

O ambiente institucional é outro grupo de fatores determinantes para a tomada de decisão sobre onde incorrer com a transação. Há uma lista sobre quais aspectos entram nessa gama. Alguns exemplos são: culturas, tradições, crenças e o arcabouço legal como leis e direitos. Instituições estas estudadas com mais ênfase na outra corrente da Nova Economia Institucional já abordada nesta obra.

Os pressupostos comportamentais são, assim como os demais grupos de fatores, importantes. As duas principais características aqui relacionadas são o oportunismo, já abordado no capítulo três, e a racionalidade limitada. Assim como North e Coase, Williamson vai contra o entendimento neoclássico da racionalidade ilimitada, a fim de dar mais realidade a sua teoria. Como salienta Silva (2002), a racionalidade dos atores econômicos só funciona de forma parcial. Isso acontece pelo fato da complexidade do ambiente que envolve a decisão dos indivíduos impedir a existência da racionalidade plena.

Por último, as leis contratuais também devem ser levadas em conta na hora de decidir a forma de governança a ser escolhida. Neste grupo de fatores, Williamson (1985) elenca três

formas distintas de contratos para ser usado em sua teoria: clássicos, neoclássicos e relacionais.

Os contratos clássicos, de acordo com Zylbersztajn (1995), são relacionados a transações isoladas não relacionadas ao tempo. As transações devem ser discretas, descontínuas. Este contrato é vinculado de forma direta ao conceito de mercado em competição perfeita neoclássico e seus ajustes acontecem somente via mercado. Tal contrato é tido como referência teórica, com pouca ou nenhuma aplicabilidade, pois no mundo real os contratos são quase sempre continuados, flexíveis e incompletos.

Contratos neoclássicos são, diferentemente dos contratos clássicos, flexíveis. A relação contratual é algo desejável aqui. Uma diferença deste para o contrato relacional é o mantimento do contrato original como referência para futuras outras negociações.

Já no contrato relacional, o contrato original passa a não ser mais utilizado como base para as negociações, pois cada negociação é considerada como conjunto de elementos numa reestruturação contratual. Nestes contratos não só a continuidade é relevante, como todos seus pressupostos são revistos a cada mudança ambiental. “Troca-se o esforço de desenhar um contrato completo, pelo esforço de manter um sistema negocial continuado” (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 57).

Após esses quatro grupos de fatores apresentados, a escolha da forma de governança a ser escolhida são as de via mercado, via firma ou formas híbridas, onde se misturam mercado e a internalização da firma. Tais escolhas devem ser feitas com base nos fatores apresentados acima, principalmente com base na especificidade dos ativos, incerteza e frequência das transações. A estrutura de governança tem de adaptar a cada característica destes fatores, assim minimizando os custos de transação e produção.

Com o intuito de obter um arcabouço eficiente de escolha, Williamson lança mão de alguns pressupostos:

Três classes de frequência – uma vez, ocasional e recorrente - e três classes de especificidade de ativos - não específico, misto e altamente específico - serão consideradas. Para simplificar ainda mais o argumento, os seguintes pressupostos são feitos: (1) Fornecedores e compradores pretendem estar no negócio de forma contínua; assim, os perigos especiais colocados pelas empresas não confiáveis podem ser desconsiderados. (2) Os potenciais fornecedores para qualquer requisito determinado são numerosos, o que significa que o monopólio ex ante da propriedade de recursos especializados é assumido. (3) A dimensão de frequência refere-se estritamente à atividade de comprador no mercado. (4) A dimensão do investimento refere-se às características dos investimentos feitos pelos fornecedores. (WILLIAMSON, 1985, p. 72-73, tradução nossa).

Os contratos clássicos envolvem a governança de mercado, os contratos neoclássicos a governança trilateral e os contratos relacionais são organizados pelas estruturas de governança bilateral e também pela unificada.

Williamson (1985) apresenta essas quatro formas de estruturas de governança: a governança do mercado (planejada para transações não específicas de contratação ocasional e recorrente), a governança trilateral (planejada para transações ocasionais dos tipos mistos e altamente específicas), a governança bilateral (planejada para transações recorrentes suportadas por investimentos de tipos mistos e altamente específicos) e a governança unificada (planejada para transações progressivamente mais idiossincráticas, específicas).

Com base no que já foi posto sobre a teoria de Williamson, Silva resume a tomada de decisão da seguinte forma:

O argumento fundamental usado pelo autor, para definir os limites de uma empresa, é de que a intervenção seletiva, em cujos termos proporcionam ganhos de adaptação sem incorrer em perdas, é inviável. Ao contrário, a transferência de uma transação, do mercado à empresa, tem como efeito a perda de incentivos. Isso se verifica especialmente quando as inovações são importantes. O mercado parece ser muito benéfico, não somente por suas propriedades constitutivas, mas também por sua capacidade de gerar e preservar altos incentivos aos seus participantes. (...) Para WILLIAMSON (1989), enfim, a especificidade do ativo é o elemento essencial da decisão de promover a integração vertical. Quando a especificidade do ativo é elevada, convém pensar na internalização da produção, pois a dependência entre as empresas pode não ser favorável à adaptação e aos ajustes sucessivos. Ao contrário, se a especificidade do ativo for baixa, melhor será manter as negociações via mercado. (SILVA, 2002, p. 75-77).

Já Bueno é mais abrangente no seu resumo sobre como resolver o dilema entre produzir e negociar via mercado:

(...) quanto maior for o prejuízo potencial associado à transação, maior será o estímulo para a firma evitar depender do mercado nas suas operações; nesse caso pode ser mais vantajoso adquirir a unidade produtiva do fornecedor, integrando-se verticalmente para garantir o fluxo de insumos requerido para sua produção final através de planejamento interno, do que depender do fornecimento através de compras e vendas, mesmo que o volume destas, prazos, qualidade do produto e outras características sejam especificadas por contrato. (BUENO, 2004, p. 381).

Tendo em vista o seu pensamento, pode-se considerar que a concepção de mercado para Williamson é a de que esta entidade seja uma estrutura de governança. É no mercado que pode ser encontrada uma das alternativas de se gerenciar as transações econômicas. A outra é internamente dentro de uma firma, de forma hierarquizada. De uma forma sucinta, o novo institucionalista explica o que é o mercado em sua teoria:

A arena em que as partes autônomas se envolvem em troca. Os mercados podem ser densos ou estreitos. Os mercados clássicos são densos, caso em que há um grande número de compradores e vendedores em cada lado da transação e a identidade não tem importância, porque cada um pode seguir seu próprio caminho com custos insignificantes para o outro. Os mercados estreitos são caracterizados por pequenos números, o que deve-se principalmente à especificidade de ativos. Os contratos híbridos e a hierarquia surgem à medida que a especificidade dos ativos se acumula e as identidades começam a ser relevantes. (WILLIAMSON, 1993, p. 102, tradução nossa).

Como já observado, Williamson considera a firma como a outra via de negociação, sendo esta uma organização constituída como uma estrutura de governança por onde acontece a integração vertical de produção de um bem/serviço do qual a negociação pelo mercado de partes ou do todo deste produto não foi considerado mais eficiente em se tratando de minimização dos custos de transação e produção.

Coase tem uma ideia parecida de mercado com a de Williamson. Com base nos seus dois textos seminais, o novo institucionalista inglês demonstra acreditar no mercado como uma instituição ou conjunto de instituições, cuja finalidade é ser um dos meios em que pode acontecer as transações. Firmas, indivíduos, outras organizações interagem nesse meio, permeado por contratos, em busca de melhores soluções para suas situações e para a facilitação das trocas. O mercado é influenciado por leis, contratos, organizações e outras instituições. É por meio desta instituição que demais instituições se encontram, se assim for mais vantajoso para os dois lados da transação.

A produção interna de forma vertical dentro de uma firma é o outro caminho a ser tomado que não a negociação via mercado para o autor inglês, como já visto nesta obra. Firma esta que em sua concepção (COASE, 1937) seria um conjunto de contratos com a função de gerenciá-los.

4.3 CRÍTICAS À VISÃO DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Abordadas as visões sobre o mercado dos principais expoentes da Nova Economia Institucional, falta agora mencionar também alguns economistas de outras correntes econômicas que acrescentam conteúdo no debate novo institucionalista, fazendo críticas a este pensamento econômico e a seus pressupostos e teorias, deixando, desta forma, esta obra mais completa.

Geoffrey Hodgson, pertencente aos neo-institucionalistas, corrente da economia institucional ligada às ideias do Antigo Institucionalismo, principalmente à Veblen, tenta

buscar um diálogo entre os antigos e os novos institucionalistas (CONCEIÇÃO, 2008). Para o neo-institucionalista, as ideias principais do institucionalismo seriam as preocupações com as instituições, hábitos, regras e sua evolução, e o mercado seriam estruturas específicas ou sistemas de regras, não podendo ser tido como o elo da interação humana. Constata, com base nas contribuições da antiga tradição institucionalista, da Sociologia Econômica e os avanços dos estudos sobre os mercados; que não existe este mercado idealizado pelos neoclássicos, entidade suprema que existe por si só, assim como uma lei da física, mas existem sim diferentes sistemas de mercado que envolvem as diferentes estruturas e regras, como mostram Plein e Filippi (2010).

Hodgson faz críticas aos novos institucionalistas, como visto na crítica feita à Williamson, por este considerar que os mercados estavam no início de tudo, pois assim Williamson não consideraria o mercado como uma instituição, ou influenciado por estas, a não ser que a considerasse como a instituição primitiva inicial. Porém, isso não levaria em conta que há instituições que compõem o mercado, como costumes, regras de conduta e status, fazendo-o ser como é de fato. Também aborda que “Williamson não explica o surgimento de uma empresa num "estado natural" sem instituições” (HODGSON, 2009, p. 9, tradução nossa). Isso acarretaria no problema de regressão infinita, que em resumo seria a pergunta de o que veio primeiro: os indivíduos ou as instituições? Chega depois à conclusão de que nenhum dos dois, ou melhor, não importava. O que realmente importa é compreender o processo de como as instituições servem de informação, moldando os indivíduos e como eles criam e modificam as instituições. Defende a criação de uma teoria de processo, desenvolvimento de aprendizagem, chamando de “causação descendente reconstitutiva”, uma ideia veblariana, como observam Plein e Filippi (2010).

O neo-institucionalista (HODGSON, 2006) também faz críticas a exposição teórica de North. Hodgson considera que North deixa dúvidas sobre as diferenças entre instituições e organizações, e considera, na sua interpretação, que o novo institucionalista não deixa claro que as organizações são como instituições muito especiais. Também acredita que North não foi suficientemente claro quanto as instituições formais e informais.

Além disso, Hodgson (1999) aborda o jeito que os novos institucionalistas analisam a empresa capitalista, principalmente a visão de Coase e Williamson. O neo-institucionalista considera que Coase e Williamson reduzem uma firma a contratos entre indivíduos, negligenciando a tecnologia e a produção. Desta forma, “a ênfase não está na produção, acumulação e crescimento, mas na escolha de estruturas de governança e na alocação eficiente de recursos fornecidos” (HODGSON, 1999, p. 250, tradução nossa).

Silva Filho (2006), concordando com tal conclusão de Hodgson, ressalta que não existe nos trabalhos da Nova Economia Institucional uma razoável definição que explique a origem e a evolução das firmas. Considera que a economia dos custos de transação possui um conceito vazio referente a firma, sendo esta algo estático onde há apenas o comportamento de minimizar custos. Não há uma evolução do comportamento dos indivíduos dentro destas firmas, na concepção novo institucionalista. Há apenas aprimoramento em busca do ideal de otimização. Silva filho continua:

Tampouco a firma evolui: ela apenas se adapta de maneira passiva à imposição do mercado, objetivando consolidar uma estrutura eficiente para atender a um imperativo tecnológico dado – o finalismo implícito da otimização marca claramente o limite para a adaptação e a mudança da firma. Essa lógica decorre diretamente do individualismo metodológico assumido pela NEI, e impede a visualização da firma como um agente direto da mudança, ao invés de mera consequência desta. (SILVA FILHO, 2006, p. 274).

Paulo Gala (2003) considera que North tem um alto grau de abstração com relação ao discurso de sua teoria. O mesmo autor (GALA, 2003b) considera, apesar de discordâncias em certos pontos e conceitos, que há forte ligação de North com a economia neoclássica. A linguagem usada pelo novo institucionalista causa confusão em quem tenta definir sua postura metodológica. Gala (2003b) conclui então que a obra de North seria uma extensão da ortodoxia, trazendo em si pontos heterodoxos para que ocorra essa ampliação de referencial teórico e argumenta que o novo institucionalista não elaborou de forma satisfatória a natureza e o funcionamento das regras sociais.

Outro ponto que Gala (2017) toca é sobre a abordagem da Nova Economia Institucional, principalmente de North, não ter como costume fazer a separação de diferentes tipos de atividades econômicas e, por conseguinte, não conseguir explicar de forma satisfatória como há diferenças de produtividade e de instituições numa mesma nação, como são os casos da Itália do sul e do norte do país, do Brasil em São Paulo e Sergipe e dos Estados Unidos em Nova Iorque e Alabama. Cita que garantias de cumprimento de contrato e direitos de propriedade, bons sistemas jurídicos não são o suficiente para o surgimento de uma estrutura produtiva complexa. Por fim, Gala diz que a evolução institucional acontece mais como consequência do aumento da complexidade econômica do que como uma causa.

Mark Granovetter (1973, 1985), fundador da Nova Sociologia Econômica, acreditava no enraizamento (*embedded*) das relações sociais. Tem o mercado como um aglomerado de ações que acontecem nas redes sociais, criado de forma comunitária. Com relação as críticas referentes aos novos institucionalistas, Granovetter (1985) salienta o problema de mercados e

hierarquias, na qual acredita que Williamson considera de forma errônea que a decisão de se produzir internamente irá obter de fato o resultado almejado. O novo institucionalista desconsidera, segundo o novo sociólogo econômico, que os trabalhadores das firmas poderão não respeitar e cumprir ordens dos seus superiores, além de desconsiderar os laços sociais pra cumprimentos ou descumprimentos de decisões hierárquicas, desconsiderando conflitos e lutas pelo poder. Há outro ponto da crítica, como observa Raud-Mattedi, da qual Granovetter acredita que os novos (neo) institucionalistas, assim como os neoclássicos¹⁷, “não querem ver que as relações mercantis passam frequentemente pelas relações pessoais” (RAUD-MATTEDI, 2005, p. 65).

Conceição (2002) cita dois autores que criticam a teoria de Williamson: Pitelis e Zysman:

Dentre os críticos à análise de Williamson inclui-se Pitelis (1998), que afirma que o referido autor centra sua análise na comparação de formas diferenciadas de organização capitalista, sem ter propriamente uma clara definição do termo. Já Zysman (1994, p. 274) afirma que Williamson constrói uma microeconomia organizacional (da análise do custo de transação) que coloca os agentes, no caso indivíduos, buscando arranjar suas transações da maneira mais eficiente. Nesta noção está implícito que a única razão pela qual as nações industrializadas avançadas têm sistemas econômicos de mercado, com firmas de mais de uma pessoa, é a tentativa de reduzir os altos custos de transação, que são criados por três forças: especificidade dos ativos, racionalidade limitada e oportunismo. Assim, para a NEI, a geração da ação coletiva e a estruturação de arranjos contratuais apropriados para minimizar custos de transação orientariam o comportamento e a definição das próprias instituições. (CONCEIÇÃO, 2002, p. 132-133).

Zylbersztajn e Sztajn (2005) apontam as críticas de Posner referentes a Williamson e a Nova Economia Institucional como um todo (e o debate que os dois protagonizaram). O referido autor critica o que ele chamou de caráter antiteórico da Nova Economia Institucional, que seria um conjunto de estudos de casos não se constituindo em teoria na prática. Critica a economia dos custos de transação por julgar que não há nada a ser adicionado desta teoria aos trabalhos de Stigler referentes aos custos de informação, e também afirma que as organizações não adicionam conteúdo que já não tenha sido estudado.

Peres (2007), tratando sobre as tomadas de decisões feitas dentro das hierarquias da firmas, onde o mecanismo de ajuste de preços não é tão importante como no mercado, coloca que:

¹⁷ Assim como Bueno, Raud-Mattedi considera neo-institucionalistas e novos institucionalistas um grupo único do pensamento econômico, e não separado, como Conceição.

A tomada de decisão de um diretor pode estar respaldada nos objetivos políticos de um grupo e não necessariamente assegurar a eficiência dos resultados. Nesse sentido, é importante ressaltar que é complexa a análise de eficiência em um ambiente onde a definição das informações, incentivos, coordenação e direitos de propriedade são dados institucionalmente. (PERES, 2007, p. 19).

Valle, Bonacelli e Salles-Filho (2001) salientam que a análise coaseana sobre custos de transação não apresentou os critérios que poderiam permitir a mensuração destes custos, inviabilizando, desta forma, uma comparação entre diferentes formas de estruturas de governança. Com o intuito de superar este obstáculo, Coase declarou que os agentes econômicos acabariam por adotar os mecanismos mais eficientes de coordenação em cada circunstância. Esta solução simplista acarreta, no mínimo, em duas deduções: uma delas seria a impossibilidade de comprovação ou refutação da teoria de Coase; a outra dedução é a de que considerar que os mecanismos de governança mais eficientes seriam de fato adotados se aproxima da noção de racionalidade ilimitada dos indivíduos, reforçando um pressuposto da teoria neoclássica que a Nova Economia Institucional nega como verdadeiro.

5 CONCLUSÃO

Ao nascer, o homem tem apenas seus sentidos para entrar em contato com a realidade e tentar entendê-la. À medida que cresce, a cultura local fornece ao ser humano explicações sobre o que seria a realidade ao seu redor. Com base na sua percepção, o indivíduo processa as informações recebidas e cria seu modelo mental individual para interagir com outras pessoas e com o ambiente. E é por meio do arcabouço institucional de uma sociedade, a matriz institucional de North, que o ser humano recebe os estímulos para a criação de todo este processo. Ou seja, o entendimento sobre a realidade e o modo de se relacionar com tudo isso é oriundo das instituições construídas pela sociedade em que cada um nasce, se desenvolve e vive. Instituições essas que sofrem constantemente com uma seleção adaptativa. Todo este processo acontece também com as organizações, que por sua vez são as responsáveis pelas mudanças institucionais, pelo surgimento de novas instituições e pela queda de outras.

Partindo deste contexto, pode-se afirmar que o mercado, na concepção da Nova Economia Institucional como um todo, é um dos meios por onde os indivíduos, as organizações e as instituições interagem. Composto por complexas instituições criadas pela sociedade, o mercado novo institucionalista contém falhas, diferentemente dos mercados estudados nas teorias clássicas e neoclássicas, e é moldado por indivíduos, organizações e por outras instituições, onde a história tem sua relevância. Tal entidade evolui, assim como as demais instituições, conforme a mudança de percepção da realidade dos indivíduos e organizações. Quanto melhor as instituições formais e informais, mais eficiente o funcionamento do mercado, diminuindo assim as incertezas e os custos de transação entre os agentes.

Cabe ressaltar que existem algumas diferenças entre os conceitos de mercado entre as duas principais correntes da Nova Economia Institucional. Enquanto a vertente Ambiente Institucional é mais abrangente, ampla, definindo o mercado como instituições que interagem com outras instituições e com as organizações; a corrente Instituições de Governança é mais objetiva na sua definição, considerando o mercado como uma estrutura de governança, onde os indivíduos executam trocas entre si, com o intuito de minimizar os custos de transação. A primeira possui uma definição mais parecida com a dos Antigos Institucionalistas. A segunda é mais sucinta em suas análises, onde as leis, os contratos, as organizações e outras instituições têm o poder de influenciar este conjunto de instituições que formam o mercado.

Um caso de aplicação que pode vir a elucidar melhor o entendimento de mercado dos novos institucionalistas é o exemplo do mercado de trabalho e as mudanças nas leis trabalhistas. O mercado de trabalho é, segundo a visão da Nova Economia Institucional, uma estrutura de governança, ou um complexo de instituições que interagem com outras instituições, com os indivíduos e com as organizações, assim como qualquer outro mercado, como já visto neste texto. Uma alteração nas leis trabalhistas vem a influenciar e a modificar o mercado de trabalho. Tal mercado sofreria uma evolução adaptativa para se enquadrar no novo cenário que se apresenta com essas novas leis. Leis essas que são instituições formais, podendo ou não vir a ser validadas pelas instituições informais, como a cultura, os costumes de uma sociedade. Se determinada alteração ou mesmo uma nova lei formal for frontalmente contra a cultura de um povo, por exemplo, tal lei pode vir a ser rechaçada, posta em desuso e tirada dos registros legais.

É verdade que outras escolas de pensamento econômico têm seu modo de estudar o mercado, guardada as particularidades e diferenças que podem existir nos pensamentos de economistas dentro de uma mesma escola. Para os clássicos, os mercados são como uma ordem natural, onde guiam a economia para o equilíbrio geral, tendo os preços como parâmetro. Possuem uma certa noção de que estruturas sociais podem vir a influenciar o mercado, mesmo não contemplando estas em seus estudos e questões. Também acreditam em desajustes, mas estes seriam passageiros e tudo se encaminharia ao equilíbrio e crescimento no longo prazo. Alguns, como Mill, defendem uma maior intervenção estatal para um melhor desempenho do mercado. Outros, como Say, consideram que não haveria necessidade do estado se intrometer, pois isso poderia acabar por piorar a situação da economia como um todo.

Os neoclássicos herdaram muitos conceitos dos clássicos, e se aprofundam na tentativa de estudo sobre os preços e produção. Matematizam e tentam dar uma face mais científica à economia, onde o mercado viria a ser uma ordem racional. Criam teoremas sobre o funcionamento do mercado, mas, com o intuito de simplificar a realidade para conseguir produzir modelos matemáticos próximos aos modelos da física mecânica, partem de pressupostos simplistas demais, como a racionalidade ilimitada, ou substantiva, dos agentes e a simetria de informação para todos na economia, apesar de terem certa noção de que a realidade seria mais complexa que seus teoremas fazem supor. Pecam também em não considerarem as instituições e suas evoluções relevantes o bastante para existirem em seus teoremas e desconsiderarem os custos de transação. O estado só precisaria intervir quando fosse, de fato, mais eficaz na solução de um problema. O mercado ideal, equilibrado, deveria

ser alcançado via ciência. Apesar da frieza de suas teorias, os neoclássicos não desconsideraram completamente o lado humano da economia. Jevons destoa de certa forma, quando considera o mercado uma comunidade de pessoas que negociam bens e acredita que tal entidade não se manteria em equilíbrio por causa dos acasos da vida e dos negócios. Marshall já acredita que as preferências humanas são mutáveis. Porém, acreditam que o mercado tenderia naturalmente ao equilíbrio com crescimento gradual e distribuição dos escassos recursos de forma justa. Mercado como uma teoria geral da sociedade.

Os austríacos já consideram o mercado como um processo, uma instituição. Porém, não se preocupam em estudar como as instituições se formam. Neles também já pode se perceber um agente econômico não onisciente como nos neoclássicos, sua racionalidade seria limitada e as informações assimétricas e incompletas. Defendem a intervenção estatal na economia em pontuais casos. Têm noção da importância das instituições na sociedade e no mercado. Mercado como um processo que coordena e põe ordem no sistema social de forma espontânea. Introduzem uma ideia de racionalidade processual usada por North em seus estudos. Mas entram em concordância com os neoclássicos sobre sua soberania e autorregulação, apesar de considerarem o equilíbrio apenas no longo prazo, um longo prazo que nunca chegaria.

A Escola Institucionalista teve seu início nos antigos institucionalistas, sendo Veblen o principal nome. Tal escola foi a responsável por colocar no centro das questões econômicas as instituições. Tecem duras críticas a teoria neoclássica, além de desviar sua atenção para as mudanças econômicas e evoluções tecnológicas e não para o equilíbrio, como os neoclássicos. A economia como uma ciência evolucionária. As próprias instituições sofreriam uma seleção natural. Têm um ser humano suscetível a mudanças, respondendo a estímulos que a sociedade lhe transmitiria. Consideram o mercado um aglomerado de instituições complexas. Mercado este que sofre com falhas, assim como as instituições em geral podem sofrer.

A Nova Economia Institucional, assim como os antigos institucionalistas e os neo-institucionalistas, partem do pressuposto de que as instituições são fundamentais não só na economia, mas na sociedade como um todo, como no breve raciocínio acima. Podem haver falhas em suas análises econômicas, como a impossibilidade, na maioria das vezes, de se mensurar os custos de transação, assim impossibilitando um estudo mais amplo sobre tomadas de decisões e qual estrutura de governança usar, além de impossibilitar a validação ou refutação da teoria; o alto grau de abstração de North em seus estudos e sua capacidade limitada de explicar fenômenos de crescimentos distintos em uma mesma nação; desconsideração de conflitos e lutas pelo poder dentro de uma firma, podendo esta não ser tão

eficiente quanto poderia se supor quando feita sua escolha para tentar minimizar os custos de produção.

Porém, as qualidades teóricas dos novos institucionalistas superam suas falhas em vários aspectos. Desta forma, se fazem relevante na literatura econômica e sua visão sobre mercado é completa e abrange, como ficou demonstrado neste trabalho. Os acréscimos de outras escolas econômicas são bem vindos, como a capacidade de operacionalizar suas teorias dos neoclássicos, tirando seus pensamentos do campo das ideias e pondo em prática sua metodologia. Dos austríacos, a incorporação da definição de cultura de Hayek, a ideia de racionalidade processual, como já comentado, e o fato de considerarem a criação de regras como uma tentativa de amenizar a ignorância humana, ou seja, diminuir as incertezas. Dos antigos institucionalistas, além de um rico arcabouço teórico, o legado de colocar as instituições como entidade fundamental para os estudos econômicos, sendo o próprio mercado uma instituição.

O Quadro 1 mostra, de forma breve e resumida, o conceito de mercado de cada uma das escolas econômicas estudadas nesta obra:

Quadro 1 – Comparação Entre as Definições de Mercado:

Escola Econômica	Definição
Clássicos	Ordem natural
Neoclássicos	Ordem racional
Austríacos	Instituições, processo de ordem espontânea
Antigos Institucionalistas	Complexo de instituições passíveis de evoluções
NEI Ambiente Institucional	Instituições formadas e moldadas por indivíduos, organizações e outras instituições
NEI Instituições de Governança	Estruturas de governança, local onde as partes autônomos executam transações.

Fonte: Elaboração própria (2017).

Conclui-se, enfim, que o mercado é uma das instituições mais importantes não só da economia, mas da sociedade como um todo. Conhecer o seu funcionamento ajuda a elucidar melhor como a sociedade contemporânea opera e auxilia no entendimento dos mecanismos do desenvolvimento econômico e social.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. **Tempo Social (USP)**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 35-64, 2004.

AGUILAR FILHO, Hélio Afonso de. Atraso e desempenho institucional — o que a antropologia de Roberto DaMatta tem a dizer sobre o capital social brasileiro. **Agenda Social**, Revista do PPGPS / UENF, Campos dos Goytacazes, v.2, n.3, p. 96-116, out./dez. 2008.

_____. **O institucionalismo de Douglass North e as interpretações weberianas do atraso brasileiro**. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.

ALMEIDA, Maria Hermínia Tavares de. Apresentação. In: VEBLEN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições**. São Paulo: Editora Abril Cultural, 1983.

BUENO, Newton Paulo. Lógica da ação coletiva, instituições e crescimento econômico: uma resenha temática sobre a nova economia institucional. **Revista EconomiA**, Brasília, v.5, n.2, p. 361–420, jul./dez. 2004.

COASE, Ronald H. The Nature of the Firm. **Economica**, New Series, Londres, Vol. 4, n. 16. p. 386-405, nov. 1937.

_____. The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**, Chicago, vol. 3, p. 1-44, out. 1960.

_____. **The firm, the market and the law**. Chicago: The University of Chicago Press, 1990.

_____. Biographical. **Nobelprize.org**, 2014. Disponível em: <https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1991/coase-bio.html>. Acesso em: 18 out. 2017.

COLEMAN, James S. **Foundations of Social Theory**. Cambridge: Harvard University Press, 1990

_____. Social Capital in the Creation of Human Capital. **The American Journal of Sociology**, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, Chicago, v. 94, p. S95-S120, 1988.

COMMONS, John R. Institutional Economics. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 21, n. 4, p. 648-657, 1931.

CONCEIÇÃO, Octávio A. C. O Conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 2, p. 119-146, 2002.

_____. A relação entre processo de crescimento econômico, mudança e instituições na abordagem institucionalista. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 23, p. 603-620, 2002.

_____. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e pós-keynesianos. **Revista EconomiA**. Brasília (DF), v. 7, n. 3, p. 621-642, set./dez. 2007.

_____. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista? **Análise Econômica (UFRGS)**, Porto Alegre, v. 19, n. 36, p. 25-45, 2001.

DEMSETZ, Harold. Toward a theory of property rights. **The American Economic Review**, American Economic Association, v. 57, n. 2, p. 347-359, 1967.

EGGERTSSON, Thráinn. **Economic behavior and institutions**. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

EKERMAN, Raul. Apresentação. In: MILL, John Stuart. **Princípios de economia política: com algumas de suas aplicações à filosofia social**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996. p. 5-22.

FARINA, Elizabeth M. M.; AZEVEDO, Paulo Furquim de; SAES, Maria Sylvia Macchione. **Competitividade: mercado, estado e organizações**. São Paulo: Editora Singular, 1997.

FIANI, Ronaldo. Crescimento econômico e liberdades: a economia política de Douglass North. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 1 (18), p. 45-62, 2002.

FRITSCH, Winston. Apresentação. In: SMITH, Adam. **A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. p. 5-19.

FUKUYAMA, Francis. **Social Capital and Civil Society**. International Monetary Fund. IMF Working Paper, April, 2000.

GALA, Paulo. A Teoria Institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 23, n. 2 (90), p. 89-105, abr./jun. 2003.

_____. A retórica na Economia Institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 23, n. 2 (90), p. 123-134, abr./jun. 2003b.

_____. Uma crítica à teoria institucional de Douglass North a partir da perspectiva de complexidade econômica. **Paulo Gala**, 2017. Disponível em: <http://www.paulogala.com.br/uma-breve-critica-a-teoria-institucional-de-douglass-north-a-partir-da-perspectiva-da-complexidade-economica/>. Acesso em: 20 nov. 2017.

GANEM, Angela. O mercado como ordem social em Adam Smith, Walras e Hayek. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, n. 1 (44), p. 143-164, abr. 2012.

GRANOVETTER, Mark S. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 78, Issue 6, p. 1360-1380, maio 1973.

_____. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 91, Issue 3, p. 481-510, nov. 1985.

HAYEK, Friedrich A. **O caminho da servidão**. Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 1994.

_____. **Os fundamentos da liberdade**. São Paulo: Editora Visão, 1983.

_____. **Law, legislation and liberty: a new statement of the liberal principles of justice and political economy**. London: Routledge, 1998.

HODGSON, Geoffrey M. The Approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**, v. 36, n. 1, p. 166-192, mar. 1998.

_____. **Economics and utopia: Why the learning economy is not the end of history**. London: Routledge, 1999.

_____. What are institutions? **Journal of Economics Issues**. Arkansas, v. 40, n. 1, mar. 2006.

_____. Institutional economics into the twenty-first century. **Studi e Note di Economia**, Siena, v. 14, n. 1, p. 3-26, 2009.

_____. **Evolution and institutions: on evolutionary economics and the evolution of economics**. USA: Edward Elgar Pub, 1999.

HOLANDA, Felipe Macedo de. Apresentação. In: RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

IKEDA, Yukihiro. Carl Menger's liberalism revisited. In: HAGEMANN, Harald; NISHIZAWA, Tamotsu; IKEDA, Yukihiro (eds.): **Austrian Economics in Transition: From Carl Menger to Friedrich Hayek**, New York, 3–20, p. 223-249,

IORIO, Ubiratan Jorge. **Ação, tempo e conhecimento: a Escola Austríaca de Economia**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2011.

JEVONS, William Stanley. **A teoria da economia política**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.

LUZ, Manuel Ramon Souza. **Porque a economia não é uma ciência evolucionária: uma hipótese antropológica a respeito das origens cristãs do *homo economicus***. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2013.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia: tratado introdutório**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.

MASTEN, Scott E. Contractual choice. In: BOUKAERT, B.; GEEST, G. De (eds.), *Encyclopedia of law and economics*. Cheltenham and Northampton, Edward Elgar, 1998.

MENGER, Carl. **Princípios de economia política**. São Paulo: Editora Abril, 1983.

_____. **Investigations into the method of the social sciences whith special reference to economics**. New York: New York University Press, 1985.

MILL, John Stuart. **Princípios de economia política: com algumas de suas aplicações à filosofia social**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.

MISES, Ludwig Von. **Ação Humana: Um tratado de Economia**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1995.

MONASTERIO, Leonardo Monteiro. **Capital social e a região sul do Rio Grande do Sul**. 2002. Tese (Doutorado em Economia) - Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2002.

NETTO, Dionísio Dias Carneiro. Apresentação. In: WALRAS, Léon. **Compêndio dos elementos de economia política pura**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996. p. 5-19.

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

_____. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, p. 97-112, inverno, 1991.

_____. Economic performance through time. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 84, n. 3, p. 359-368, jun. 1994.

_____. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1998.

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

_____. Markets and other allocation systems in history: the challenge of Karl Polanyi. **Journal of European Economic History**, n. 6, p. 703-716, 1977.

_____. Biographical. **Nobelprize.org**, 2014. Disponível em: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1993/north-bio.html. Acesso em: 19 out. 2017.

OLSON, Mancur. **A lógica da ação coletiva: os benefícios públicos e uma Teoria dos Grupos Sociais**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2015.

PERES, Ursula Dias. Custos de transação e estrutura de governança no setor público. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 9, n. 24, p. 15-30, 2007.

PLEIN, Clério; FILIPPI, Eduardo Ernesto. Os mercados e a teoria econômica das instituições. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 2, p. 317-350, 2010.

PUTNAM, Robert D. **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**. Princeton: Princeton University Press, 1993.

RAUD-MATTEDI, Cécile. Análise crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. **Política e Sociedade**, n. 6, p. 59-62, 2005.

REBELO, André Marques. Apresentação. In: JEVONS, William Stanley. **A teoria da economia política**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996. p. 5-12.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

ROTH, Alvin E. **Como funcionam os mercados**. São Paulo: Editora Schwarcz, 2016.

SANTOS, Antonio T. L. A. D.; BIANCHI, Ana Maria. Além do cânon: mão invisível, ordem natural e instituições. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 37, n. 3, p. 635-662, 2007.

SAY, Jean Baptiste. **Tratado de economia política**. São Paulo: Editora Abril, 1983.

SCHLAGER, Edella; OSTROM, Elinor. Property-rights regimes and natural resources: a conceptual analysis. **Workshop in Political Theory and Policy Analysis**. Indiana University, Indiana, p. 248-262, ago. 1992.

SCHUMPETER, Joseph A. Association Alfred Marshall's principles: a semi-centennial appraisal. **The American Economic Review**, v. 31, n. 2, p. 236-248, 1941.

SIFFERT FILHO, Nelson Fontes. A economia dos custos de transação. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 4, p. 103-128, 1995.

SILVA, Leonardo Xavier da. **Análise do complexo agroindustrial fumageiro sul-brasileiro sob o enfoque da economia dos custos de transação**. 2002. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.

SILVA FILHO, Edison Benedito da. A teoria da firma e a abordagem dos custos de transação: elementos para uma crítica institucionalista. **Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 17, n. 2 (30), p. 259-277, 2006.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

_____. **The theory of moral sentiments**. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

STRAUCH, Ottolmy. Introdução. In: MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia**: tratado introdutório. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996. p. 5-51.

SZTAJN, Raquel. *Law and Economics*. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Raquel (Org.). **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2005. p. 74-83.

VALLE, Marcos Gonçalves do; BONACELLI, Maria Beatriz M.; SALLES FILHO, Sergio. Redes de inovação tecnológica: aportes da Economia Evolucionista e da Nova Economia Institucional. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE ECONOMIA E GESTÃO DE NEGÓCIOS AGROALIMENTARES, 3, 2001. **Anais...** Ribeirão Preto, 2001.

TAPINOS, George. Prefácio. In: SAY, Jean Baptiste. **Tratado de economia política**. São Paulo: Editora Abril, 1983. p. 3-32.

VEBLLEN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa**: um estudo econômico das instituições. São Paulo: Editora Abril Cultural, 1983.

_____. The preconceptions of economic science. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, v. 14, n. 2, 1900.

_____. Why is economics not an evolutionary science? **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, v. 12, n. 4, p. 373-397, 1898.

WALRAS, Léon. **Compêndio dos elementos de economia política pura**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.

WILLIAMSON, Oliver E. **The economic institutions of capitalism**: firms, markets, relational contracting. New York: Free Press, 1985.

_____. **Markets and hierarchies**: analysis and antitrust implications. New York: Free Press, 1983.

_____. Transaction Cost Economics and Organization Theory. **Industrial and Corporate Change**, 2, p. 77-107, 1993.

_____. Transaction Cost Economics: The Natural Progression. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 100, n. 3, p. 673-690, jun. 2010.

_____. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

_____. Biographical. **Nobelprize.org**, 2014. Disponível em:
<https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/williamson-bio.html>. Acesso em: 20 out. 2017.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness**: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições. 1995. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Raquel (Org.). **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2005.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Raquel; AZEVEDO, Paulo Furquim de. Economia dos contratos. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Raquel (Org.). **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2005. p. 102-136.