

O PAPEL DESEMPENHADO PELAS INSTITUIÇÕES NA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO: CONSIDERAÇÕES PARA A BUSCA DE EFICIÊNCIA NA INTERVENÇÃO DO ESTADO NA ECONOMIA

Isabel Arruda Matheos de Lima

Mestranda em Direito pela UFPE.

Professora substituta de Direito

Financeiro e Econômico da UFPE

Resumo

Este artigo apresenta considerações a respeito da Análise Econômica do Direito, com enfoque principalmente no papel das instituições. Inicialmente, aborda o movimento conhecido como Institucionalismo e, em seguida, o Neoinstitucionalismo. Neste último são apreciados os estudos de Douglass North e Oliver Williamson. O objetivo é contribuir para a interpretação da intervenção do Estado na economia.

Palavras-chave. Análise Econômica do Direito. Neoinstitucionalismo. Instituições.

Summary

This article presents some thoughts regarding the Law and Economics, by focusing primarily on the role of the institutions. Initially it approaches the movement known as

Institutionalism, and then the Neoinstitutionalism. In this one the studies of Douglass North and Oliver Williamson are analyzed. The purpose is to contribute to the interpretation of the State's intervention in economy.

Keywords: Law and Economics. Neoinstitutionalism. Institutions.

Introdução: por uma análise econômica do Direito

Mesmo antes do desenvolvimento da Análise Econômica do Direito como escola autônoma de pensamento, o que se efetivou na década de sessenta do século passado, conforme será adiante abordado, Direito e Economia não eram compartimentos estanques da ciência, com matérias intocáveis. Até então, apesar de não chegar a representar uma linha própria e sistematizada de direcionamento de pesquisas, como hoje se apresenta, já se podia falar na existência de uma certa análise econômica do direito, ainda que reservada a poucas áreas e a limitadas ocasiões.

Nesse sentido, por exemplo, a Economia era utilizada pelo Direito para responder questões como “o controle de preços de seguro de automóveis irá reduzir a sua disponibilidade?” Ou:

“quanto rendimento futuro as crianças perderam em decorrência da morte da mãe delas?”¹ (COOTER/ULEN, 2004, p. 1-2). Por outro lado, também, o ordenamento jurídico, ao instituir normas limitando uma atividade comercial, *verbi gratia*, pode trazer como conseqüência a redução da disponibilidade de um determinado produto no mercado, aumentando assim, os preços respectivos, sendo esta uma das possíveis análises do impacto econômico que poderiam ser verificadas.

Como se pode constatar, a observação dos resultados e das influências que eventualmente havia sobre a Economia por meio da atuação do Direito, bem como da Economia sobre o Direito, antecedeu a posterior construção do estudo autônomo e direcionado desta observação. Esta relação entre Direito e Economia, inclusive, reporta-se à própria etimologia da palavra “economia”, entendimento que fortalece a comunhão entre estas disciplinas:

¹ Do original: “Will price controls on automobile insurance reduce its availability?” (...) “How much future income did the children lose because of their mother’s death?”.

(...) *Oikos* + *nomos* põe em realce um dado essencial da realidade econômica, nem sempre devidamente lembrado ou trabalhado. É o da íntima relação entre Direito e Economia. Mais do que uma íntima relação, trata-se, na verdade, de uma profunda imbricação, pois os fatos econômicos são o que são e se apresentam de uma dada maneira em função direta de como se dá a organização ou normatização – *nomos* – a presidir a atividade desenvolvida na *oikos* ou num dado espaço físico ao qual ela possa se assimilar. E o *nomos* nada mais vem a ser do que normas ou regras, estas objeto da ciência do Direito (NUSDEO, 2005, p. 29).

Por esta perspectiva, o fato econômico, ou o fato hábil a repercutir no complexo de interesses humanos (CAMARGO, 1993, p.20), também é, em

última análise, um fato normativo, ligando-se assim ao Direito. Portanto, o conceito econômico de necessidades humanas, as quais são tendentes a multiplicarem-se ao infinito diante da impossibilidade de estabelecimento de um limite de busca, se depara com a insuperável idéia de limitação dos recursos existentes, consubstanciada na lei da escassez destes últimos. Tal problema econômico encontra no Direito a estipulação de normas e princípios de determinado ordenamento jurídico que, dentro dos respectivos limites de incidência, situarão os sujeitos, identificando os direitos e deveres de cada um, controlando, assim, a busca pelas infinitas necessidades humanas.

Assim, somente porque os recursos são escassos, se justifica a preocupação de utilizá-los de forma eficiente, sendo este o objetivo da Economia². A insuperabilidade destas idéias

² “Economia é o estudo de como os homens e a sociedade decidem, com ou sem a utilização do dinheiro, empregar recursos produtivos escassos, que poderiam ter aplicações alternativas, para produzir diversas mercadorias ao longo do tempo e distribuí-las para consumo, agora e no futuro, entre diversas pessoas e grupos da sociedade” (SAMUELSON, 1971, p. 15); “Enquanto os desejos materiais do homem parecem insaciáveis, os recursos para atendê-los permanecem escassos. E é exatamente aí que está a essência dos problemas econômicos” (ROSSETTI, 1980, p. 130).

visivelmente divergentes, uma tendente ao infinito e outra à limitação, é verificável, por exemplo, diante da constante busca pelo desenvolvimento de novos métodos de produção e do estímulo à criação de produtos inovadores, os quais sempre findam por se defrontarem com a limitação material dos bens existentes. Se, por um lado é o desenvolvimento e o aperfeiçoamento de produtos, de novos modelos e funções, que estimula o consumo em todo o mundo, pois as necessidades humanas são sempre infinitas, pelo outro, os recursos não são suficientes para atendê-los, sendo esta uma constatação invencível.

Se as necessidades de todos, ainda que ilimitadas, pudessem ser supridas, não haveria a necessidade de controlar o alcance destas. Na mesma linha, se cada interessado pudesse buscar e livremente satisfazer seus respectivos desejos e interesses sem prejudicar ou invadir a propriedade de outrem, ou ainda limitar-lhes a liberdade e os direitos, não existiria a problemática enfrentada pela Economia, pois, ainda que infinitas as necessidades, não haveria que se falar em limitação individual ou geral dos recursos.

Tal não ocorre, entretanto. E neste cenário, conceitos como propriedade privada, liberdade e garantias individuais, Direito da Concorrência, Direito Ambiental, entre outros, constituem e são constituídos por normas (*nomos*) que não apenas são positivadas e aplicadas pelos ordenamentos jurídicos, mas também são observadas de perto e consideradas pela Economia.

No presente artigo será apresentada a evolução do conceito de instituições desenvolvido pelo movimento da Análise Econômica do Direito, com a finalidade de contribuir para o crescente debate a respeito da consideração, pela Economia, das instituições jurídicas, bem como da influência que é exercida pela Economia sobre o Direito.

I. A Análise Econômica do Direito

O início³ da Análise Econômica do Direito é atribuído pela doutrina⁴ à publicação, em 1960, do artigo “The problem of social cost”, por Ronald Coase, professor da Universidade de Chicago. O teorema de Coase descreve a eficiência dos resultados obtidos na economia com a presença das externalidades⁵. A partir desta idéia, afirmou Coase ao utilizar o exemplo de uma fábrica que libera poluentes em uma comunidade habitacional.

³ Também participaram deste momento inicial da Análise Econômica do Direito os italianos Pietro Trimarchi e Guido Calabresi. Para este era importante analisar os impactos econômicos da alocação de recursos na regulação da responsabilidade civil. Ainda em relação à alocação de recursos, mais especificamente quanto à possibilidade de estipulação de critérios que induzam o comportamento das pessoas na busca pela eficiência das alocações, é destacada a contribuição de Pietro Trimarchi (ZYLBERSZTAJN/SZTAJN, 2005, p. 1-2).

⁴ Nesse sentido, por exemplo: “Embora haja estudos anteriores, é a partir dos anos 60 do século passado que se inicia o desenvolvimento da denominada área de “Law and Economics”, que vem se fortalecendo na pesquisa acadêmica. O movimento começa a ganhar corpo com a publicação de “The problem of social cost”, de Ronald H. Coase (...)”. (SZTAJN, 2005, p. 74).

⁵ Sobre as externalidades: “Uma externalidade é um efeito colateral adverso (ou benéfico), relacionado com o consumo ou a produção, em troca de que não se dá ou recebe qualquer pagamento.” (WONNACOTT/WONNACOTT, 2004, p. 83). As externalidades negativas, como a poluição, são falhas de mercado que autorizam a atuação estatal.

A análise econômica de tal situação geralmente tem procedido em termos de uma divergência entre o produto privado e o social da fábrica. As conclusões as quais esse tipo de análise parece ter levado a maioria dos economistas é que seria desejável tornar o dono da fábrica responsável pelos danos causados aos prejudicados pela fumaça, ou, em alternativa, instituir um imposto perante o proprietário da fábrica (...) ou, finalmente, excluir a fábrica de zonas residenciais (...). É minha opinião que o rumo das ações sugeridas são inadequadas, na medida em que conduzem a resultados que não são necessariamente, ou mesmo normalmente,

1)

Para Coase, se o sistema de preços funciona sem custos, o resultado percebido no valor da produção é independente da posição jurídica a ser adotada. E este era o pensamento que antes vigorava. Mas o ponto crucial do pensamento deste autor é a importância de não se desprezar os custos de transação ao se realizar uma análise econômica de determinada atividade. Isto porque as operações no mercado são, em regra, extremamente caras (COASE, 1960, p. 7) e ignorar este fato leva a uma observação equivocada da questão, diante da irrealidade da premissa. Faz-se necessário, assim, levar em conta antes de tudo a existência dos custos de transação da operação.

⁶ Do original: “The economic analysis of such a situation has usually proceeded in terms of a divergence between the private and social product of the factory (...). The conclusions to which this kind of analysis seems to have led most economists is that it would be desirable to make the owner of the factory liable for the damage caused to those injured by the smoke, or, alternatively, to place a tax on the factory owner (...) or finally, to exclude the factory from residential districts (...). It is my contention that the suggested courses of actions are inappropriate, in that they lead to results which are not necessarily, or even usually, desirable.”

Em se verificando tal consideração, apenas o aumento do valor da produção levará a um rearranjo das normas dentro de determinado ordenamento jurídico, pois, quando o valor da produção é anteriormente menor, a posterior instituição de aumento dos custos da produção podem fazer com que certas atividades econômicas sejam extintas ou que sequer sejam iniciadas. Por isso, afirmou o autor norteamericano que, “nessas condições, a limitação inicial de direitos legais tem um efeito sobre a eficiência com a qual o sistema econômico opera. Um arranjo de direitos pode levar a um maior valor da produção do que qualquer outro.”⁷ (COASE, 1960, p. 8).

Nesse sentido, não apenas os custos da produção, mas também os custos administrativos das operações estabelecidos pelas instituições devem ser considerados. Portanto, pelo pensamento de Coase, diante das externalidades verificadas numa determinada atividade de mercancia, por exemplo, terão diferentes impactos

⁷ Do original: “In these conditions the initial limitation of legal rights does have an effect on the efficiency with the economic system operates. One arrangement of rights may bring about a greater value of production than any other.”

nas respectivas economias a atuação de um determinado governo que decide adotar no ordenamento jurídico normas estipulando severas multas pela poluição produzida em comparação com outro governo que opta pela regulação da mesma atividade econômica.

Assim, para Ronald Coase, “o governo é, num sentido, uma super-firma (mas de um tipo muito especial), já que está apta a influenciar o uso de fatores de produção por decisão administrativa.⁸” (COASE, 1960, p. 9). Eis a representatividade deste artigo para a Análise Econômica do Direito. O autor não apenas verificou que o Direito e a Economia exercem influências recíprocas entre si, mas propôs concretamente uma atuação direta do governo na economia, por meio das instituições. A fim de fundamentar esta idéia, afirmou:

Se os fatores de produção são refletidos como direitos, torna-se mais fácil compreender que o direito de fazer algo que tem um efeito

⁸ Do original: “The government is, in a sense, a super-firm (but of a very special kind) since it is able to influence the use of factors of production by administrative decision.”

nocivo (como a propagação de fumaça, ruídos, cheiros, etc.) também é um fator de produção. (...) O custo do exercício de um direito (de usar um fator de produção) é sempre o prejuízo que é sofrido em outros lugares em consequência do exercício desse direito⁹. (COASE, 1960, p. 22).

Por esta perspectiva, é de ser levado em consideração que as mudanças no sistema concretizadas pelas escolhas das instituições podem levar alguns setores da economia à melhora, mas também podem piorar outros (COASE, 1960, p. 23). Faz-se necessário, assim, dar relevância aos custos envolvidos nos rearranjos sociais. Coase recebeu o Prêmio Nobel de Economia em 1991 pela explicação do significado

⁹ Do original: “If factors of production are thought of as rights, it becomes easier to understand that the right to do something which has a harmful effect (such as the creation of smoke, noise, smells, etc.) is also a factor of production. (...) The cost of exercising a right (of using a factor of production) is always the loss which is suffered elsewhere in consequence of the exercise of that right (...).”

dos custos de transação para a estrutura institucional e para o funcionamento da economia. A importância deste significado reside principalmente no fato de que, ao se considerar os custos de transação na análise econômica, se reconhece a relevância do Direito no resultados que serão obtidos na economia.

Com o surgimento da Análise Econômica do Direito, atribuída à publicação do artigo de Coase, não demorou muito para o desenvolvimento e a propagação dos pensamentos de outros autores. De fato, esta disciplina, que pode ser definida como “uma corrente acadêmica de juristas e economistas que procura analisar o fenômeno jurídico sob uma ótica comum” (PINHEIRO/SADDI, 2005, p.83), apresentou-se desde o início bastante heterogênea.

Assim, a Análise Econômica do Direito é identificável como uma disciplina autônoma, mesmo que seja desenvolvida pela formação de entendimentos diferenciados, diante da participação convergente de autores por um objetivo comum, qual seja, a utilização dos métodos econômicos na análise do Direito.

A partir da década de oitenta, este caráter normativo proposto pela Escola de Chicago, também denominada Escola Neoclássica na Análise Econômica do Direito, passou a ser contestado sob o argumento de que não considerava o contexto histórico-social do Direito. Com isto, passou a ter importância o papel das instituições e da evolução do Direito e da Economia, fato que antes já era defendido pelos institucionalistas.

II. A contribuição da Velha Economia Institucional para a Análise Econômica do Direito

Os primeiros institucionalistas consideravam que cada economia possui uma estrutura institucional específica, que progressivamente evolui, de acordo com os incentivos e restrições das estruturas institucionais de cada país. Daí exsurge a importância dada por esta escola às especificidades de cada mercado com condicionantes do desenvolvimento econômico.

Esta etapa inicial do pensamento institucionalista foi marcada por forte oposição à teoria econômica clássica, ao não considerar a premissa da racionalidade do homem no desenvolvimento das conclusões¹⁰. Pelo contrário, a Velha Economia Institucional valorizou o estudo do comportamento humano, dotado de variabilidade, e se caracterizou, principalmente, pela demonstração de que a análise econômica deveria ser construída a partir do estudo das regras, da estrutura e dos comportamentos das organizações, menosprezando a noção de equilíbrio ou de ajustamento marginal até então defendida.

A Economia Institucional teve origem nos trabalhos de Thorstein Veblen, John R. Commons e Wesley C. Mitchell (SAMUELS, 1991, p. 105). O primeiro destes defendeu na obra “A Teoria da Classe Ociosa”, a qual tratou, principalmente, do consumo, que a Economia estava defasada por não

¹⁰ Nesse sentido: “Institucionalistas foram realmente críticos. (...) Eles são críticos da prática neoclássica, que tenta determinar equilíbrio e soluções ótimas (...)”. (SAMUELS, 1991, p. 106). Do original: “Institutionalists have indeed been critical. (...) They are critical of neoclassical practice which seeks determinate, equilibrium and optimal solutions (...)”.

considerar o processo evolutivo da sociedade. Do antigo enfoque sobre o equilíbrio na teoria econômica parte-se para o estudo das transformações e de como estas ocorrem. A idéia era que:

A estrutura social muda, se transforma, se adapta a uma situação modificada apenas por uma mudança nos hábitos de pensamento de diversas classes da comunidade, ou, em última análise, pela mudança nos hábitos de pensamento de indivíduos que compõem a comunidade. (...) Avanço social, especialmente visto pela perspectiva da teoria econômica, consiste numa abordagem progressiva contínua acerca de um exato “ajuste das relações internas com as relações externas”, mas este ajuste nunca é definitivamente estabelecido, pois as “relações externas” estão sujeitas a constantes mudanças como conseqüência da progressiva mudança em curso

Revista Acadêmica, Vol. 83, 2011
nas “relações internas”¹¹.
(VEBLEN, 1899, p. 8).

Segundo o autor americano, a evolução da sociedade se daria pelo processo de adaptação mental dos indivíduos que não mais aceitam os hábitos de pensamento constituídos pelas circunstâncias do passado. Para Veblen, assim, a ordem econômica deve ser entendida pelo ponto de vista dos aspectos culturais que nela prevalecem, pois as pessoas se comportam da maneira que é aceita na respectiva estrutura social durante determinado momento.

A principal contribuição de Commons para o Institucionalismo partiu da idéia de que a Economia seria uma rede de relacionamentos entre indivíduos com interesses divergentes, cabendo ao Estado, assim, mediar os conflitos

¹¹ Do original: “Social structure changes, develops, adapts itself to an altered situation, only through a change in the habits of thought of the several classes of the community, or in the last analysis, through a change in the habits of thought of the individuals which make up the community. (...) Social advance, especially as seen from the point of view of economic theory, consists in a continued progressive approach to an approximately exact ‘adjustment of inner relations to outer relations’, but this adjustment is never definitively established, since the ‘outer relations’ are subject to constant change as a consequence of the progressive change going on in the ‘inner relations’.”

existentes entre os diferentes grupos. Para o autor, nesta perspectiva, “as razões para a limitação da ação coletiva são historicamente evidentes: a resistência de classes sociais conflitantes, a política interna, facções, inveja¹² (...) (COMMONS, 1934, p. 875). Então, diante da contínua disputa acerca da posse da propriedade e da divisão dos recursos disponíveis, foi necessário estabelecer o controle da coletividade, por meio de normas morais e jurídicas, com o fito de organizar os conflitos existentes.

Commons prossegue nos escritos, ao acreditar não ser suficiente para o controle da coletividade a mera existência das referidas normas. Seria necessário, para tanto, o papel das instituições para assegurar ordem ao funcionamento do sistema.

(...) Uma lei ordinária não faz funcionar automaticamente os efeitos pretendidos pelo legislador (...). A lei, a fim de ser eficaz, deve ser seguida por uma ação coletiva

¹² Do original: “The reasons for the limitation of collective action are historically evident: the resistance of conflicting social classes, the internal politics, factions, jealousies (...)”.

positiva de interesses organizados projetada para criar o “espírito de segurança” ou o “espírito de trabalho”. Sem este “espírito coletivo” ou cooperação voluntária, não há lei eficaz. (...) o espírito coletivo voluntário é positivamente criado pela organização dos interesses em conflito com a sua administração¹³.

(COMMONS, 1934, p. 858).

Para ele, assim, a performance econômica é o produto de uma série de fatores, incluindo as instituições, e o valor é encontrado na “determinação de regras de funcionamento da lei e da moral, que ajudam a estruturar e regular o acesso e o uso do poder, i. e., determinar quais

¹³ Do original: “(...) a statutory Law does not automatically work out the effects intended by the legislature (...). The statute, in order to be effectual, must be followed by positive collective action of organized interests designed to create the “safety spirit” or the “employment spirit”. Without this “collective spirit” or willing cooperation, no law is effective. (...) voluntary collective spirit is positively created by organizing the conflict interests concerned with its administration.”

interesses serão considerados e quando¹⁴.” (SAMUELS, 1991, p. 107-108). Com este pensamento se esboça a idéia, em seguida trazida e desenvolvida pela Análise Econômica do Direito, de que os resultados positivos na economia dependeriam diretamente da eficiência das instituições.

Wesley Clair Mitchell, pupilo de John Commons, é reconhecido pela doutrina como o terceiro autor de destaque no início do Institucionalismo, conforme afirmação acima. A principal característica deste economista está na busca por uma análise sistemática da conduta humana na Economia, mais precisamente, na tentativa de atribuição de cientificidade a esta. Para tanto recorreu à estatística como ferramenta de investigação, tendência da época¹⁵.

¹⁴ Do original: “(...) the determination of the working rules of law and morals, which help structure and govern access to and use of power, i. e. determine whose interests are to count and when.

¹⁵ Neste sentido: “(...) ambos os componentes teóricos e numéricos do trabalho da macrodinâmica foram impulsionados pela preocupação com os problemas do ciclo econômico. Essa preocupação, como nós já vimos, é uma característica marcante do nosso tempo”. Do original: “(...) both the theoretical and the numerical components of macrodynamic work have been propelled by the preoccupation with business cycle problems. This

Mitchell, assim como os dois respectivos antecessores, rechaçou a idéia de equilíbrio da economia, além de ter destacado a idéia de existência de ciclos nesta. A partir de uma perspectiva macroeconômica, assim, passou a defender que grandezas econômicas nacionais, como o nível de emprego ou o consumo, estariam submetidas a um permanente fluxo ascendente ou descendente. Neste sentido: “(...) o advento dos ciclos econômicos depende do desenvolvimento gradual de uma forma específica de organização econômica”¹⁶ (MITCHELL, 1949, p.75).

A partir do conhecimento da existência dos ciclos da Economia, Mitchell defendeu que seria possível a identificação dos fatores que os constituíam para que, assim, se pudesse exercer neles uma intervenção¹⁷, a fim de obter concretamente resultados positivos na Economia. Essa possibilidade de intervenção na Economia é a

preoccupation is, as we have already seen, a salient characteristic of our time (SCHUMPETER, 1994, p. 1164).

¹⁶ Do original: “(...) the coming of business cycles depends upon the gradual development of a specific form of economic organization.”

¹⁷ Tratava-se, assim, da tentativa de criação de um método científico para controlar a Economia.

principal contribuição de Mitchell para o estudo da Análise Econômica do Direito.

Ele montou seu próprio campo privilegiado de estudo em uma área na fronteira entre a economia e o direito e pode ser considerado um dos fundadores da nova disciplina da Análise Econômica do Direito. Ele abordou o estudo dos sistemas econômicos como sistemas de poder, nos quais as liberdades individuais são definidas como os direitos legalmente estabelecidos. Nesta perspectiva, a liberdade de escolha do cidadão assume a forma de conjuntos de oportunidade que são sempre limitados pela ação de outros cidadãos, pelos preços das mercadorias e pela lei¹⁸.

¹⁸ Do original: “He set up his own privileged field of study in an area on the borderline between economics and law and can be considered one of the founders of the new discipline of *law and economics*. He tackled the study of economic systems as systems of power in which individual liberties are

(SCREPANTI/ZAMAGNI,
2005, p. 304).

Em termos gerais, pelo pensamento dos institucionalistas se conclui, então, que as instituições importam e que o desenvolvimento econômico ocorre por um processo de evolução no tempo. Por outro lado, também os sujeitos influenciam e são influenciados pelas instituições. Mais especificamente, as normas presentes nestas últimas geram conseqüências diretas no comportamento humano, inclusive na economia.

Desta maneira, assim como a constatação das influências exercidas pela Economia no Direito fizeram exsurgir o Direito Econômico, na Economia, a consideração da relevância dos fatores jurídicos na determinação do comportamento humano na economia proporcionou o início do movimento institucionalista, como visto até aqui.

A referida retomada pelas instituições, realizada a partir das críticas feitas à Escola de Chicago na década de oitenta, proporcionou, na

defined as legally established rights. In this perspective, the citizens' freedom of choice takes the form of opportunity sets which are invariably restricted by the action of other citizens, the prices of commodities and the law.”

Análise Econômica do Direito, o surgimento da Escola Neo-institucionalista, cujos maiores expoentes são Douglas North, Oliver Williamson.

III. A Nova Economia Institucional como corrente da Análise Econômica do Direito

A denominada Nova Economia Institucional considera as ações humanas individuais diante das instituições, aproximando-se, então, da visão econômica neoclássica, pois volta a dar relevância às características subjetivas das preferências individuais e das necessidades humanas. Entretanto, ao mesmo tempo, esta escola se afasta do pensamento econômico neoclássico ao trazer como premissa a limitação da racionalidade. A respeito desta diferença, cumpre ressaltar que:

O “imperialismo econômico” neoclássico abordou a história econômica com um marco teórico estático que supõe um mundo não institucional sem custos de transação nem

fricções, no qual pouco importam os fatores políticos e culturais, e os mercados competitivos se estendem por obra de indivíduos racionais, maximizadores e egoístas (cujas preferências são exógenas e estáveis), e o passar do tempo é irrelevante.¹⁹ (CABALLERO, 2004, p. 138).

Os neoinstitucionalistas admitem assim que o homem irá racionalmente buscar a satisfação dos próprios interesses. Entretanto, os autores desta escola descrevem uma limitação nessa racionalidade, principalmente no tocante ao conhecimento das condições existentes nesta busca, ao tratarem, por exemplo, da limitação da capacidade de cálculo do homem e da existência das assimetrias de informação na economia.

¹⁹ Do original: El “imperialismo económico” neoclásico abordó la historia económica con un marco teórico estático que supone un mundo ainstitucional sin costos de transacción ni fricciones, en el que poço importan los factores políticos y culturales, y los mercados competitivos se extienden por obra de individuos racionales, maximizadores y egoístas (cuyas preferências son exógenas y estables), y el paso del tiempo es intranscendente.”

Assim, diferente do que era defendido pelos economistas neoclássicos, os neoinstitucionalistas não consideram que o ser humano, ao tomar as decisões, possam ter o alcance de todas as circunstâncias envolvidas na questão. Ademais, os interesses a serem buscados encontram-se sujeitos a maiores restrições do que as previstas pela teoria econômica neoclássica, pois, para o Neoinstitucionalismo, os interesses encontram-se também restringidos pelos direitos de propriedade e de custos de transação.

Desta maneira, os neoinstitucionalistas se aproximam ao mesmo tempo dos neoclássicos, ao considerarem na análise econômica as características subjetivas das preferências individuais, bem como, por outro lado, também se aproximam dos institucionalistas, ao apresentarem como premissa a limitação da racionalidade.

Outra importante distinção entre os institucionalistas e neoinstitucionalistas é o fato de que os primeiros são favoráveis à intervenção do Estado na economia, já os segundos são mais cautelosos. Neste sentido:

A maneira como se posiciona
em relação à intervenção

governamental na economia é, portanto, o principal fator de distinção entre a visão institucionalista e a neoinstitucionalista. Enquanto a primeira tem uma visão favorável, a segunda tem uma visão, por princípio, contrária à intervenção governamental. (MACHADO, 2007, p. 1)

Portanto, é constatável que o desenvolvimento da primeira idéia institucionalista, ainda imbuída de exaltação à consideração das instituições na análise econômica, não chegava a cogitar a possibilidade de existência de ineficiências geradas por estas, o que somente passa a ser considerado posteriormente, com os neoinstitucionalistas, como será nos próximos itens verificado.

Também o conceito de instituições é alterado na virada da Velha para a Nova Economia Institucional. Se pela primeira as instituições eram entendidas como conjunto de normas, valores e regras, bem como a evolução destas, na segunda e relativamente mais recente corrente

institucionalista as instituições “são restrições humanamente concebidas que estruturam a interação humana.²⁰” (NORTH, 1994, p. 360-359), podendo ser formais ou informais, como será mais abaixo especificado.

A Velha e a Nova Economia Institucional, assim, convergem quanto ao fato de que as instituições estão aptas a, de alguma maneira, restringir a atuação do homem, porém as caracterizam de diferentes maneiras. A Velha Economia Institucional entende que as instituições seriam conjuntos orgânicos estruturados, que evoluem e são capazes de apresentar restrições à atividade humana, enquanto que, para a Nova Economia Institucional, as instituições são “(...) arranjos livremente acoplados de elementos padronizados” (DIMAGGIO/POWELL, 1991, p. 14), o que faz com que, pela perspectiva desta, diferentemente da primeira, a limitação da racionalidade também se encontre na própria estrutura das instituições, motivo pelo qual podem vir a gerar ineficiências no desempenho da economia.

²⁰ Do original: “(...) are the humanly devised constraints that structure human interaction.”

IV. Douglass North e as mudanças institucionais

Já na década de 60, Douglas North destacava o papel do governo do desenvolvimento econômico de um país. Neste sentido, afirmou haver o “(...) papel crucial desempenhado pelo governo (...) na criação de um ambiente hospitaleiro para a atividade econômica.²¹” (NORTH, 1966, p. 98). A presença do enfoque institucionalista nas obras deste autor, entretanto, só se desenvolveu em maior escala depois do início da década de 70. A este respeito, ele afirmou que:

O meio institucional é o conjunto de regras fundamentais políticas, sociais e legais que estabelecem a base para a produção, o comércio e a distribuição. Regras de eleições governamentais, direitos à propriedade e o

²¹ Do original: “(...) the crucial role played by the government (...) in the creation of a hospitable environment for economic activity.”

direito de contratar são exemplos do tipo de regras básicas que compõem o ambiente econômico²². (NORTH/ DAVIS/SMORODIN, 1971, p.6)

A publicação da obra “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”, se apresenta atualmente como uma relevante referência da doutrina neoinstitucionalista. Pela pesquisa desenvolvida a respeito das mudanças nas instituições, North dividiu em 1993 o prêmio Nobel em Economia com o economista Robert Fogel. Atualmente, Douglass North é um dos neoinstitucionalistas norte-americanos mais

²² Do original: “The institutional environment is the set of fundamental political, social, and legal ground rules that establishes the basis for production, exchange, and distribution. Rules governing election, property rights, and the right of contract are examples of the type of ground rules that make up the economic environment.”

influentes²³, juntamente com Oliver Williamson, autor a ser estudado no próximo tópico.

Como acima consignado, dentre as características da Nova Economia Institucional, está a importância dada, na análise econômica, às características individuais do homem, especialmente perante as instituições. Para tanto, é ressaltada a limitação da racionalidade e a existência dos custos de transação nas relações entre eles. Estas características encontram-se especificamente no pensamento de Douglass North, que parte para uma sistematização das idéias com base na noção de racionalidade limitada e na noção dos custos de transação na atuação dos sujeitos na economia.

A este respeito, “O postulado da racionalidade instrumental da teoria neoclássica

²³ Neste sentido, “Os autores precursores da NEI são Oliver Williamson e Douglas North.” (SACOMANTO NETO/TRUZZI, 2002, p.38), texto no qual NEI é a sigla utilizada para a Nova Economia Institucional, e: “Podemos sintetizar os princípios básicos dos institucionalistas norte-americanos sobre o funcionamento dos mercados seguindo (...)North (1990) e Williamson (1998)”. (MOURÃO, 2007, p. 319). Do original: “Podemos sintetizar los principios básicos de los institucionalistas norteamericanos sobre el funcionamiento de los mercados siguiendo (...) North (1990) y Williamson (1998)”.

presume que os atores possuem informações necessárias para avaliar corretamente as alternativas e, em conseqüência, fazer escolhas que irão atingir os fins desejados.²⁴ (NORTH, 2003, p. 108). Em outras palavras:

(...) os atores iriam sempre possuir modelos verdadeiros ou, se inicialmente possuísssem modelos incorretos, o retorno da informação iria corrigi-los. Mas esta versão do modelo do ator racional pura e simplesmente nos desviou. Os atores freqüentemente têm que agir sobre informações incompletas e processar as informações que recebem através de construções mentais que podem resultar em caminhos

²⁴ Do original: The instrumental rationality postulate of neoclassical theory assumes that actors possess information necessary to evaluate correctly the alternatives and in consequence make choices that will achieve the desired ends.

persistentemente ineficientes

²⁵. (NORTH, 2003, p. 8)

Douglass North defende, assim, a consideração da limitação da racionalidade dos homens ao se realizar uma análise econômica, bem como a constatação das características particulares de cada sujeito envolvido na questão a ser tratada ou, como ele denomina, das características de cada “ator”²⁶. A respeito destas características particulares, North afirmou que,

²⁵ (...) the actors would always possess true models or if they initially possessed incorrect models the information feedback would correct them. But that version of the rational actor model has simply led us astray. The actors frequently must act on incomplete information and process the information that they do receive through mental constructs that can result in persistently inefficient paths.

²⁶ Sobre este tema, North avançou “(...) na compreensão dos limites da racionalidade dos atores, na medida em que convertem ao contexto estratégico ou institucional, onde se produz a relação política, não em um mero mecanismo no qual se produz a agregação das preferências individuais, mas em estruturas que modelam a instabilidade, a incerteza e o caráter endógeno que tem o processo de formação de preferência de cada um dos atores.” (ZURBRIGGEN, 2006, p. 69). Do original: “(...) en la comprensión de los límites de la racionalidad de los actores en la medida que convierten al contexto estratégico u orden institucional donde se produce la relación política no en un mero mecanismo en el que se produce la agregación de las preferencias individuales, sino en estructuras que modelan la inestabilidad, la imprecisión y el carácter endógeno que tiene el proceso de formación de preferencias en cada uno de los actores.”

para que sejam analisadas as escolhas individuais, faz-se necessário observá-las por dois aspectos do comportamento humano: a motivação e a decifração do meio.

Isto porque “muitos casos são os que não se trata apenas de um comportamento de maximização de riqueza, mas de altruísmo e de restrições auto-impostas, que mudam radicalmente os resultados quanto às escolhas que as pessoas realmente fazem.²⁷” Ademais, as “pessoas decifram o meio processando informações mediante construções mentais pré-existentes, por meio das quais elas entendem o meio e resolvem os problemas que enfrentam.²⁸” (NORTH, 2003, p. 20).

Ele demonstra que, além da limitação da racionalidade, são frágeis as pressuposições de que os homens sempre agirão em busca do aumento do lucro, pois estes poderão ter motivações outras que

²⁷ Do original: “Many cases are ones not simply of wealth-maximizing behavior, but of altruism and of self-imposed constraints, which radically change the outcomes with respect to the choices that people actually make.”

²⁸ Do original: “(...) people decipher the environment by processing information through preexisting mental constructs through which they understand the environment and solve the problems they confront.”

os levem a atuar de forma inesperada ou até mesmo contrária à obtenção de ganhos materiais. Outrossim, relembra o autor o pressuposto fenomenológico²⁹ das interpretações individuais, ao afirmar que os sujeitos irão compreender o meio circundante por intermédio de construções mentais anteriormente construídas.

Já a limitação da racionalidade se refere à impossibilidade de total conhecimento das condições existentes no meio analisado, ou, mais especificamente para este estudo, das condições do mercado, devido à existência de assimetrias de informação na economia. Asseverou North que “(...) de fato, existem assimetrias de informação entre os jogadores e estas, em combinação com a função básica do comportamento dos indivíduos, produzem implicações radicais para a teoria

²⁹ Pela Fenomenologia, “O fenômeno integra a consciência e a realidade, e a fenomenologia é o estudo que quer saber como o indivíduo percebe o fenômeno. (...) O ser humano, com os componentes essenciais de seu sistema nervoso como a memória, o raciocínio hipotético dedutivo, a imaginação, a criatividade, suas emoções, suas intuições e os limites do seu conhecimento acumulado, procura exatamente a compreensão da realidade.” (SÉRGIO SILVA, 2004, p. 40)

econômica e para o estudo das instituições.³⁰”
(NORTH, 2003, p. 30).

Pode ser constatado, assim, que é característica fundamental na teoria da Nova Economia Institucional a pressuposição de que o ser humano, ao tomar as decisões, não é capaz de alcançar todas as circunstâncias que tangenciam a decisão a ser tomada, incluindo-se nesta assertiva, também, as decisões mercadológicas. Desta maneira:

Os custos de transação aumentam, porque a informação é cara e detida de forma assimétrica pelas partes na troca e também por que qualquer forma pela qual os atores desenvolvam instituições para estruturar a interação humana resulta em algum grau de imperfeição

³⁰ Do original:“(...) in fact, there are asymmetries of information among the players, and these and the underlying behavioral function of individuals in combination produce radical implications for economic theory and for the study of institutions.”

Revista Acadêmica, Vol. 83, 2011
dos mercados.³¹ (NORTH,
2003, p. 108).

Portanto, o outro importante fator a ser levado em consideração, principalmente ao se estudar a doutrina de North, são os custos de transação, nos termos da influência legada por Coase, como já acima descrito, ao se tratar dos neoinstitucionalistas em caráter geral. Em consonância com este pensamento, é notável que:

O sistema legal/social/econômico representa um papel importante para determinar a alocação de recursos na sociedade, em parte pelo impacto deste nos custos de transação. Especificamente, o arranjo neoinstitucional pode causar efeito na produção e na troca por meio da redução dos custos de transação, permitindo, por conseguinte,

³¹ Do original: “The costs of transacting arise because information is costly and asymmetrically held by the parties to exchange and also because any way that the actors develop institutions to structure human interaction results on some degree of imperfection of the markets.”

que os recursos escoem para usos de maior valor³². (MEDEMA/MERCURO, 1997, p. 136)

Por estas constatações, North aponta uma relação direta entre a assimetria de informação e os custos de transação, pois a precariedade na obtenção de informações no mercado termina por agregar valor a estas, aumentando, assim os custos de transação a serem suportados pelo sujeito que está atuando na troca.

A captação de informações é considerada como um dos custos de transação a serem suportados na transferência de propriedade de um sujeito econômico para outro. Trata-se, portanto, de um dos custos da produção, juntamente com o custo da transformação da mercadoria. A análise dos custos de transação inclui, por isso, “os custos de se fazer a troca (...) e os custos de manter e proteger a estrutura institucional (...).³³”

³² Do original: “The legal/social/economic system plays an important role in determining the allocation of resources in society, in part through its impact on the cost of transacting. Specifically, new institutional arrangements can affect production and exchange by reducing transaction costs, thereby allowing resources to flow do higher-valued uses.”

(PEJOVICH, 1995, p. 84). Por isto, afirma North que:

Os custos de transação são a dimensão mais observável da conformação institucional que está por trás das restrições nas trocas. Eles consistem naqueles custos que passam pelo mercado e que, por consequência, são mensuráveis, e nos custos de difícil mensuração, que incluem tempo de aquisição de informação, filas, suborno, e assim por diante, bem como as perdas devidas a imperfeitos acompanhamento e execução.³⁴ (NORTH, 2003, p. 68)

³³ Do original: “They include the costs of making an exchange (...), and the costs of maintaining and protecting the institutional structure (...).”

³⁴ Do original: “Transaction costs are the most observable dimension of the institutional framework that underlies the constraints in exchange. They consist of those costs that go through the market and therefore are measurable, and of hard-to-measure costs that include time acquiring information, queuing, bribery, and so forth, as well as the losses due to imperfect monitoring and enforcement.”

Em consequência, diante das assimetrias de informação verificáveis no mercado, os sujeitos devem observar atentamente aos custos de transação existentes, determinando a natureza destes e, se possível, identificando a amplitude de cada um, para que possam, então, transferi-los juntamente com a mercadoria na ocasião da troca a ser efetuada. O sujeito que recorrentemente não leva em consideração os custos de transação, principalmente aqueles custos mais difíceis de serem identificados e mensurados, nos termos acima, tornam-se passíveis de sofrer futuros prejuízos.

É possível, afirmar, então, que custos de transação demasiadamente altos ou aqueles que, mesmo não sendo tão altos assim, deixam de ser contabilizados, poderão ao fim impedir a continuação da atividade lucrativa feita pelos sujeitos, ocasionando, inclusive, uma eventual extinção da realização destas atividades. A falta de capacidade de previsão e preparo quando o tema são os custos de transação pode prejudicar a atuação no mercado.

Se, numa corriqueira visão inicial, isto parecer como uma temática adstrita aos particulares que atuam no mercado como comerciantes ou como prestadores de serviço, por exemplo, e que desejam diminuir o custo total das atividades que realizam, faz-se necessário lembrar aqui que a diminuição da movimentação dos mercados, quando verificada em larga escala, também irá, em última análise, frear o crescimento econômico do respectivo Estado, de maneira que a diminuição dos custos de transação também deve ser um dos objetivos da Administração Pública.

Em conseqüência do exposto, e com o intuito de aumentar a eficiência na alocação dos recursos e melhorar o desempenho da economia, a doutrina neoinstitucionalista de Douglass North busca analisar as instituições para reduzir a incidência dos custos de transação na a produção, no comércio e na distribuição nos mercados. Trata-se, pela visão do próprio autor, de uma combinação da teoria do comportamento humano, ao considerar a limitação da racionalidade e a individualidade no processamento das

informações encontradas no meio, com a teoria dos custos de transação.

Em outras palavras: “quando as combinamos nós podemos entender porque as instituições existem e que papel elas exercem no funcionamento das sociedades.³⁵” (NORTH, 2003, p. 27). A importância do estudo das instituições, que não deixam de ser construções não palpáveis e desenvolvidas pelo próprio homem, capazes de restringir e estruturar a atuação deste, decorre então da aptidão que as instituições detêm de influenciar o desempenho da economia.

Para Douglas North, as instituições “são o determinante subjacente da performance a longo prazo da economia.³⁶” (NORTH, 2003, p. 107). A Nova Economia Institucional une, com isto, duas perspectivas ao aplicar as teorias econômicas no exame do Direito: pela perspectiva microeconômica, verifica as instituições que envolvem as relações entre os sujeitos, inclusive quanto à existência da assimetria de informações e

³⁵ Do original: “When we combine them we can understand why institutions exist and what role they play in the functioning of societies.”

³⁶ Do original: “(...) are the underlying determinant of the long-run performance of economies”.

dos custos de transação. Já pela perspectiva macroeconômica, a Nova Economia Institucional lida com o sistema de normas legais, além das regras políticas e sociais, que determinam a base da produção, do comércio e da distribuição na economia.

É relevante observar que as restrições estabelecidas pelas instituições, conforme o pensamento deste autor, podem ser formais ou informais. Em outros termos, “as restrições institucionais que definem o conjunto de oportunidade dos indivíduos são um complexo de restrições formais e informais.³⁷” (NORTH, 2003, p. 67). A partir daqui, a construção desta teoria converge para um caminho duplo: de um lado, estão as regras efetivamente estipuladas e positivadas pelo sistema, correspondendo, portanto, ao resultado de uma construção formal previamente estabelecida. Do outro, encontram-se as regras que são informalmente transmitidas pelos homens.

³⁷ Do original: “The institutional constraints that define the opportunity set of individuals are a complex of formal and informal constraints.”

Apesar de separados pela natureza que os constitui, ambos os caminhos chegarão ao mesmo fim, qual seja, a estruturação da interação humana. Ambas as restrições possíveis de serem impostas pelas instituições, sejam formais ou informais, terão a envergadura de moldar as relações entre os homens, inclusive as relações econômicas e jurídicas. Desta forma, não obstante a maior facilidade de constatação das restrições formais, pela própria característica da formalidade que as diferenciam das outras, a importância das restrições informais que também compõem as instituições não resta diminuída.

As regras informais “(...) advêm da informação socialmente transmitida e são parte do patrimônio que denominamos cultura.³⁸” (NORTH, 2003, p. 37). Pode ser afirmado, portanto, que em qualquer sociedade haverá, de diferentes maneiras e em maior ou menor incidência, uma imposição feita pelos próprios homens de restrições específicas para estruturar as relações havidas entre eles.

³⁸ Do original: “(...) come from socially transmitted information and are part of the heritage that we call culture.”

São restrições informais, destarte, aquelas definidas por códigos de conduta, normas de comportamento e convenções sociais ao longo do tempo, como afirmado anteriormente. Por serem resultados históricos da relação humana, a consequência, que também é um diferencial das restrições informais em relação às formais, é que as restrições informais não se transformam rapidamente. Afirma North, neste sentido, que:

Igualmente importante é o fato de que as restrições informais que são derivadas culturalmente não irão se modificar imediatamente em reação às mudanças nas regras formais. Como resultado, a tensão entre a alteração de regras formais e a persistência de restrições informais produz resultados que têm implicações importantes para a maneira pela qual a economia muda (...).³⁹ (NORTH, 2003, p. 45).

³⁹ Do original: Equally important is the fact that the informal constraints that are culturally derived will not change

Já a respeito das restrições formais afirma o autor que:

A crescente complexidade das sociedades iria naturalmente aumentar o ritmo de proveito para a formalização das restrições (que se tornou possível com o desenvolvimento da escrita) e as mudanças tecnológicas tenderam a reduzir os custos para mensuração e a incentivar um preciso sistema de pesos e medidas. A criação de um sistema jurídico formal para lidar com controvérsias mais complexas implica regras formais; hierarquias que evoluem com uma organização mais complexa implicam estruturas formais (...).⁴⁰ (NORTH, 2003, p. 46)

immediately in reaction to changes in the formal rules. As a result the tension between altered formal rules and the persisting informal constraints produces outcomes that have important implications for the way economy change (...).”

⁴⁰ Do original: “The increasing complexity of societies would naturally raise the rate of return to the formalization of

As restrições formais podem ser regras jurídicas, inclusive as regras estabelecidas pelos contratos, além de regras políticas e econômicas. As regras ou normas jurídicas, para que detenham validade num determinado sistema, deverão obedecer a outras regras formais e materiais quando da sua instituição. Já as regras políticas, pelo pensamento de Douglass North, são aquelas que “definem a estrutura hierárquica do governo, a respectiva estrutura básica de decisão e as características explícitas do controle do programa de trabalho.”⁴¹ E as regras econômicas “ (...) definem direitos de propriedade, que é o feixe de direitos sobre o uso e a renda a ser derivada da propriedade, bem como a habilidade de alienar um ativo ou um recurso.”⁴² (NORTH, 2003, p. 47).

constraints (which became possible with the development of writing), and technological change tended to lower measurement costs and encourage precise, standardized weights and measures. The creation of formal legal systems to handle more complex disputes entail formal rules; hierarchies that evolve with more complex organization entail formal structures (...).”

⁴¹ Do original: “Political rules broadly define the hierarchical structure of the polity, its basic decision structure, and the explicit characteristics of agenda control.”

⁴² Do original: “(...) define property rights, that is the bundle of rights over the use and the income to be derived from property and the ability to alienate an asset or a resource.”

As restrições formais, portanto, são aquelas que foram efetivamente formalizadas pelo ordenamento e nele encontram-se sistematizadas, diferente das restrições informais, cuja propagação se dá entre os homens pela cultura. Ademais, as restrições formais têm a possibilidade de modificar as restrições informais estipuladas pelos indivíduos, pela coercibilidade que detêm, especificamente ao se tratar de regras formais jurídicas.

Além de descrever as restrições que constituem as instituições, Douglass North prevê a ocorrência de mudanças nestas por meio de alterações naquelas. Isto porque, com o passar do tempo, o referido complexo de restrições formais e informais invariavelmente apresenta o desenvolvimento de mudanças contínuas nas respectivas margens. Aos poucos, então, as mudanças que ocorrem nas restrições formais e informais modificam a conformação da instituição existente.

“Mudança”, assim, “consiste tipicamente em ajustes marginais no complexo de regras, normas e no cumprimento que constitui a conformação

institucional.⁴³” (NORTH, 2003, p. 83). Impera observar neste sentido que, se o sistema de preços funcionasse sem custos e o mercado conseqüentemente fosse por si próprio eficiente, as instituições não teriam relevância na análise econômica, muito menos as mudanças nelas percebidas.

No entanto, influenciado pela constatação do Teorema de Coase, principalmente em relação à verificação de que as mudanças no sistema concretizadas pelas escolhas das instituições podem levar alguns setores da economia à melhora ou à piora, Douglass North percebeu a relevância da consideração das mudanças nas instituições para o aperfeiçoamento da análise econômica.

Nesta questão, afirmou que duas são as razões pelas quais a mudança institucional ocorre: o aumento do retorno e os mercados imperfeitos caracterizados por altos custos de transação (NORTH, 2003, p. 95). Assim, a partir do momento que se tem, num mercado imperfeito, a realização

⁴³ Do original: “Change typically consists of marginal adjustments to the complex of rules, norms, and enforcement that constitute the institutional framework.”

de atividades com o objetivo de aumento do retorno e, em contrapartida, a existência de altos custos de transação, que inclusive podem chegar a impedi-las, torna-se relevante o estudo das instituições. Com isso se pode realizar uma análise, pela perspectiva do Direito e da Economia, da possibilidade de redução destes custos na produção, no comércio e na distribuição nos mercados.

O escopo desta análise é aumentar a eficiência na alocação de recursos e melhorar o desempenho da economia de um país, a partir de dados concretos. Por isso é que pode ser afirmado que o crescimento econômico depende em larga escala dos ajustes marginais no complexo de regras que compõem a conformação institucional, que é variável no tempo e no espaço. Em outros termos, o processo de desenvolvimento econômico, com maior redução das incertezas e menor incidência de custos de transação, é também resultado de um processo de desenvolvimento das instituições, a partir de mudanças nas restrições formais e informais que as compõem.

Por esta perspectiva devem ser analisadas as normas de intervenção do Estado na economia que são instituídas pelo respectivo ordenamento jurídico, bem como deve ser verificado o papel destas na obtenção de maior eficiência econômica. A partir destas considerações de Douglas North quanto ao papel das instituições, passa-se ao estudo das organizações de Oliver Williamson, desenvolvido a partir da teoria da Economia dos Custos de Transação.

V. Williamson e a Economia dos Custos de Transação

Em conformidade com o que foi anteriormente citado, pode-se afirmar que diversas são as abordagens neoinstitucionalistas, tais como as baseadas no direito de propriedade, nos contratos ou nos custos de transação⁴⁴. A Nova Economia Institucional com enfoque no conceito dos custos de transação, influenciada diretamente pelo pensamento de Ronald Coase e Douglass North, e desenvolvida por autores como Oliver

⁴⁴ Vide 2.1.

Williamson, ocupa-se do estudo dos custos existentes na criação, na manutenção e na mudança das instituições. Assim:

(...) no nível micro, os custos de transação consistem naqueles custos associados às contratações entre partes privadas, ao passo que, no nível macro, pode ser dito que os custos de transação consistem nos custos envolvidos no processo de negociação através do qual o quadro institucional da sociedade é instituído ou modificado.⁴⁵

(MEDEMA/MERCURO, 1997, p. 131).

Ao adotar esta perspectiva, Williamson afirma que “a Nova Economia Institucional está preocupada com as origens, a incidência e as

⁴⁵ Do original: “(...) at the microlevel, transaction cost consist of those costs associated with contracting between private parties, whereas, at the macrolevel, transaction costs may be said to consist of the costs involved in the bargaining process through which the institutional framework of society is established or modified.”

ramificações dos custos de transação.”⁴⁶ (WILLIAMSON, 1986, p. 101). Para esta corrente da Economia, portanto, devem ser levados em consideração os custos de transação das operações ao se realizar uma análise econômica de determinados elementos, dentre os quais, os jurídicos, bem como a importância do papel do governo na determinação da estrutura das instituições. Em 2009, juntamente com a cientista política Elinor Ostrom, Oliver Williamson recebeu o prêmio Nobel em Economia pelo avanço obtido na pesquisa em governança econômica.

Antes de ser apresentado o estudo sobre os mecanismos de governança desenvolvido pelo referido autor, necessário se faz tecer alguns comentários a respeito da teoria construída pela denominada Economia dos Custos de Transação, bem como o papel desempenhado pelas instituições e pelas organizações nesta. A partir de então, serão verificados os mecanismos de governança e a importância desta perspectiva para análise da intervenção da Economia.

⁴⁶ Do original: “The new institutional economics is preoccupied with the origins, incidence, and ramifications of transaction costs.”

Ainda na década de oitenta, Williamson afirmava que “a abordagem dos custos de transação se preocupa com os custos do funcionamento do sistema econômico, especialmente os custos de adaptação eficaz a uma incerteza”⁴⁷ (WILLIAMSON, 1986, p. 235). Nesta perspectiva, cabe novamente lembrar que uma das premissas da Nova Economia Institucional é a limitação da racionalidade do homem, que gera as referidas incertezas e as conseqüentes incompletudes nos contratos avançados.

Desse modo, a partir da constatação da incapacidade do ser humano de alcançar todas as circunstâncias que tangenciam as decisões a serem tomadas, fato que tem como conseqüência o aumento dos custos envolvidos nas transações, os neoinstitucionalistas relacionaram a possibilidade de obtenção de maior eficiência na Economia à diminuição dos custos de transação, considerando neste aspecto o papel representado pelas instituições.

⁴⁷ Do original: “The transaction cost approach is concerned with the costs of running the economic system, especially the costs of adapting efficiently to uncertainty.”

Mais especificamente em relação à Economia dos Custos de Transação desenvolvida por Williamson, esta visão neoinstitucionalista dos custos também é relacionada à Teoria das Organizações, de maneira que as escolhas feitas internamente nestas últimas também poderão diminuir os custos de transação verificados. A esse respeito, afirma que a “Economia dos Custos de Transação é um empreendimento interdisciplinar que junta Economia com aspectos da teoria organizacional e a sobrepõe extensivamente com o Direito dos Contratos.”⁴⁸ (WILLIAMSON, 1986, p. 124).

A Teoria das Organizações contribui para a Economia dos Custos de Transação com os pressupostos a respeito do comportamento humano que apresenta, podendo ser definida como o estudo sistemático de como os seres humanos, individualmente ou em grupo, atuam dentro das organizações. Está, por isto mesmo, ligada ao Direito e à Economia (WILLIAMSON, 1995, p. 207). Para este autor, então, “a Teoria das

⁴⁸ Do original: “Transaction cost economics is an interdisciplinary undertaking that joins economics with aspects of organizational theory and overlaps extensively with contract Law.”

Organizações auxilia a redefinir a agenda de pesquisa, confrontando a ortodoxia” (WILLIAMSON, 1995, p. 20) em aspectos como a incorporação e a descrição do ator humano e o problema da organização econômica. A Economia dos Custos de Transação, assim:

(...) considera que a caracterização dos seres humanos, cujo comportamento é estudado, exerce profunda influência em nossa agenda. Considera ainda que os atores humanos estão sujeitos à racionalidade limitada. Em vez de ancorar-se no aparato analítico a ser empregado (isto é, maximização, satisfação, teoria dos jogos ou outro qualquer), a Economia dos Custos de Transação questiona quais conclusões da ortodoxia são desabilitadas pelo reconhecimento da competência cognitiva limitada. A resposta (...) é a

seguinte: a lição fundamental imposta pela racionalidade limitada para o estudo da Economia das organizações é a de que todos os contratos complexos são, inevitavelmente, incompletos. (WILLIAMSON, 2005, p. 21-22).

A Economia dos Custos de Transação alinha, então a teoria econômica da Nova Economia Institucional às questões comportamentais da Teoria das Organizações com a finalidade precípua de economizar os custos existentes. É constatável então que a idéia de economizar os gastos despendidos com os custos de transação representa um relevante objetivo defendido por esta teoria. Com este intuito, o autor ora estudado afirma que “o critério para a organização de transações comerciais é admitido estritamente como o instrumental para economizar custos. Essencialmente, isto demanda duas partes: economizar nos gastos com produção

e economizar em custos de transação.⁴⁹”
(WILLIAMSON, 1986, p. 110).

Este específico aspecto do pensamento de Williamson é retratado pela doutrina:

Uma tese particularmente influente foi a desenvolvida por Oliver Williamson, para quem o desenvolvimento de uma dada instituição, por exemplo, os aspectos organizacionais de uma empresa, podem ser compreendidos como um esforço para reduzir os custos de transação ligados ao fato de empreender a mesma atividade sem passar por essa

⁴⁹ Do original: “The criterion for organizing commercial transactions is assumed to be the strictly instrumental one of cost economizing. Essentially this takes two parts: economizing on production expense and economizing on transaction costs.”

Revista Acadêmica, Vol. 83, 2011
instituição.⁵⁰ (HALL, 2003, p.
203).

Portanto, ao contrário da teoria de Douglas North, que dá prevalência à abordagem dos aspectos macroeconômicos sobre os microeconômicos, a teoria desenvolvida por Williamson enfatiza os aspectos microeconômicos aos demais ao realizar a análise econômica, inclusive, a análise econômica do Direito.

A partir destas primeiras considerações a respeito da Economia dos Custos de Transação e a relação desta com os escritos de North anteriormente apresentados, faz-se necessário analisar os conceitos de organização e de instituição na teoria de Williamson, antes de estudar os mecanismos de governança descritos nesta teoria. A este respeito, pode ser afirmado que a distinção entre instituições e organizações já é de

⁵⁰ Também: “Em seu trabalho *Mechanisms of Governance*, Williamson desenvolve o conceito de estrutura de governança, que é definida a partir dos atributos das diferentes transações. O autor busca caracterizar uma transação por meio da incerteza, frequência e da especificidade dos ativos, para assim estabelecer uma estrutura de governança que venha diminuir os custos de transação (...).” (SACOMANTO NETO/TRUZZI, 2002, p.38).

certa maneira apontada por Douglass North, mas é revisada na teoria de Williamson.

Conforme acima apontado, as instituições para North são restrições formais ou informais concebidas pelos próprios homens e que estruturam a interação humana, sendo determinantes para o desempenho econômico. Para este mesmo autor, as organizações também provêm uma estrutura para a interação humana. No entanto:

(...) Quando examinamos os custos que aumentam como uma conseqüência da conformação institucional, nós percebemos que estes são um resultado não apenas daquela conformação, mas também das organizações que como conseqüência desenvolveram aquela conformação.⁵¹ (NORTH, 2003, p. 4).

⁵¹ Do original: “(...) When we examine the costs that arise as a consequence of the institutional framework we see they are a result not only of that framework, but also of the organizations that have developed in consequence of that framework.”

As organizações são desta maneira grupos de sujeitos unidos por um propósito comum para alcançar determinados objetivos. Podem ser, então, um grupo político (como partidos políticos, o Senado ou agências reguladoras), um grupo econômico (como empresas ou cooperativas), um grupo social (como igrejas ou clubes) ou um grupo educacional (como escolas ou universidades) (NORTH, 2003, p. 5).

Nesse sentido, é importante observar que: “não só como as organizações passam a existir, mas também como elas evoluem, são fundamentalmente influenciados pela conformação institucional. Por outro viés, estas influenciam a forma como a conformação institucional evolui.⁵²” (NORTH, 2003, p. 5). Esta é a razão pela qual o autor denomina de “simbiótica” a relação entre instituições e organizações (NORTH, 2003, p. 7).

A interação entre instituições e organizações é, portanto, o fator determinante para as mudanças das instituições no pensamento

⁵² Do original: “Both what organizations come into existence and how they evolve are fundamentally influenced by the institutional framework. In turn they influence how the institutional framework evolves.”

de North, pois o estabelecimento e a alteração, pelas organizações, de restrições formais ou informais têm como consequência mudanças nas conformações institucionais. Assim, a criação por uma organização de determinado incentivo fiscal, por exemplo, por meio da diminuição da atuação de certa restrição formal imposta pelo Direito Tributário, tem como resultado alterações marginais na conformação institucional que antes se apresentava naquele ordenamento jurídico e, como consequência, surte efeitos na economia.

Por isso, as alterações impostas pelas organizações influenciam as instituições que, por seu turno, influenciam o desempenho da economia. A visão de Douglas North a respeito das organizações, desta feita, é que estas têm o papel de maximizar a riqueza⁵³, trazendo certos incentivos com esta finalidade ao direcionar as

⁵³ Do original: “(...) the focus in this study is on organizations as purposive entities designed by their creators to maximize wealth, income, or other objectives defined by the opportunities afforded by institutional structure of society. In the course of pursuing those objectives, organizations incrementally alter the institutional structure. They are not, however, necessarily socially productive because the institutional framework frequently has perverse incentives.”

conformações institucionais. Neste sentido, afirma que:

(...) o foco neste estudo é nas organizações como entidades intencionais desenhadas pelos seus criadores para maximizar a riqueza, a renda ou outros objetivos definidos pelas oportunidades proporcionadas pela estrutura institucional da sociedade. No âmbito da persecução desses objetivos, as organizações alteram gradativamente a estrutura institucional. Elas não são, contudo, necessariamente produtivas socialmente, porque o quadro institucional freqüentemente tem incentivos viciosos. (NORTH, 2003, p. 73).

Apesar de concordar em diversos aspectos do pensamento de Douglas North, ao defender a consideração da limitação da racionalidade e dos custos de transação, por exemplo, Williamson acredita que a visão deste último a respeito das

instituições opera apenas no meio institucional, ou no conjunto de regras políticas, sociais e legais que estabelecem a base para a produção, o comércio e a distribuição, como se tratassem de regras de um jogo (WILLIAMSON, 2009, p. 4). Por isso que é defendido por este autor que, para além desta visão macroeconômica, as instituições devem ser vistas por um prisma microeconômico, como instituições de governança.

Pela perspectiva das instituições de governança, o meio institucional é um dado e a preocupação consiste em como as instituições irão operar no nível de transações individuais. Para a Economia dos Custos de Transação, os sujeitos deverão alinhar as transações com as estruturas do governo com o objetivo de economizar. Afirma, assim, que as “instituições são os mecanismos de governança” (WILLIAMSON, 2009, p. 5), pois defende a concepção de instituições no nível de relações ocorridas individualmente, considerando como instituições as empresas e os mercados, por exemplo.

Como rebatido, a análise microeconômica de Williamson adere à teoria econômica

neoinstitucional as noções de organização com o objetivo de economizar nos custos de transação e, para isto, propõe uma verificação, pelos sujeitos, de como deverão alinhar as estruturas do governo existentes com as transações a serem realizadas. Nisso é essencialmente uma visão microeconômica.

Outrossim, ao lado desta perspectiva, Williamson também propõe uma reflexão sobre a existência ou não de confiabilidade dos sujeitos nas estruturas do governo. Para tanto, dá relevância a questões sobre o depósito de confiança das pessoas na estrutura governamental, questionando se “os suportes das estrutura do governo inspiram confiança ou carregam o prêmio de um grande risco?”⁵⁴ (WILLIAMSON, 2009, p. 5).

Portanto, de maneira geral, tem-se, de um lado, a visão eminentemente microeconômica de Douglas North, para quem as instituições estabelecidas e moldadas pelas organizações importam, pois geram efeitos na economia e, por outro lado, a visão predominantemente

⁵⁴ Do original: “(...) do the governance structure supports inspire confidence, or do they carry a large hazard premium?”

microeconômica de Williamson, o qual considera as premissas neoinstitucionalistas dos escritos daquele primeiro autor, mas que defende em primeiro lugar a consideração da estrutura das organizações para que se atinja uma melhora na performance econômica.

A eficiência econômica é, assim, um resultado advindo não apenas das conformações institucionais que se apresentam no meio, mas resulta também do “alinhamento entre as transações e as estruturas de governança de modo a economizar em custos de transação.” (WILLIAMSON, 2005, p. 24). Necessário se faz, portanto, apresentar o conceito de estruturas de governança, bem como o espaço reservado pelo autor ao aspecto macroeconômico da teoria desenvolvida.

As estruturas de governança definem as conformações institucionais que irão reger a atuação das organizações perante o mercado. É o que defende Williamson ao afirmar que: “(...) a Economia dos Custos de Transação considera que cada modo genérico de governança é definido por uma síndrome de atributos internamente

consistentes, dos quais a intensidade dos incentivos, controles administrativos e o regime de leis contratuais são importantes.”⁵⁵ (WILLIAMSON, 2005, p. 29). Numa análise desta teoria é afirmado que:

A governança define os arranjos institucionais a partir dos quais se tomam as decisões de política e se criam novas organizações: empresas, agências reguladoras independentes,

⁵⁵ Por esta razão se mostra relevante o estudo de cada forma de organização realizado pela Teoria das Organizações. Quanto a isso afirma o autor que: “Mercados, formas híbridas, firmas, departamentos etc. são simplesmente formas alternativas de governança, cada qual com vantagens e desvantagens. O que se deseja é revelar os pontos fortes e as fragilidades de cada forma de organização. A Teoria das Organizações permite fazê-lo.” (WILLIAMSON, 2005, p. 25) e também: “(...) uma compreensão de cada forma genérica de governança é útil não apenas para a própria justificativa, mas também porque ajuda a compreender outras formas genéricas.” (WILLIAMSON, 2009, p. 170). Do original: “(...) an understanding of each generic form of governance is useful not merely in its own right but also because it helps to understand other generic form.” É defendido pelo autor, portanto, que esta a Teoria das Organizações, quando interpretada em harmonia com a Economia dos Custos de Transação, permite uma análise dos mecanismos de governança das instituições com o objetivo de economizar os referidos custos com maior eficiência.

novas unidades ministeriais, empresas públicas e privadas. Neste nível se projetam e executam as decisões públicas (como as políticas sociais ou econômicas) e se definem as estruturas para o intercâmbio de bens, serviços e obras através de contratos e mecanismos de resolução de litígios.⁵⁶ (PRATS, 2007, p.126)

Tem-se de um lado, assim, a importância da consideração da organização interna das empresas perante as conformações institucionais que são estabelecidas pelas estruturas de governança, uma vez que as normas jurídicas positivadas deverão ser por elas respeitadas,

⁵⁶ Do original: “La gobernancia define los arreglos institucionales a partir de los cuales se toman decisiones de política y se crean nuevas organizaciones: empresas, agencias reguladoras independientes, nuevas dependencias ministeriales, empresas públicas y privadas. En este nivel se diseñan y ejecutan las decisiones públicas (como las políticas sociales o económicas) y se definen las estructuras para el intercambio de bienes, servicios y trabajo a través de contratos y mecanismos de resolución de conflictos.”

conforme expressos ditames desta teoria, já acima abordados. O objetivo almejado neste enfoque microeconômico é a diminuição dos custos de transação existentes nas contratações entre partes privadas, com o objetivo de se obter maior eficiência econômica perante a existente limitação da racionalidade.

Por outro lado, a Economia dos Custos de Transação também salienta a importância das constatações obtidas pela Teoria das Organizações na realização de uma análise da estrutura estabelecida pelos mecanismos de governança nas instituições, de maneira a verificar se de fato a atuação destes mecanismos estão aptos a alcançar a almejada eficiência econômica. Por este viés macroeconômico, o conceito de instituições se aproxima do conceito exposto no pensamento de Douglass North e pode ser entendido como as regras que determinam o comportamento humano, sejam jurídicas ou de mercado, por exemplo.

Para esta corrente do pensamento, portanto, as decisões de políticas públicas, ao definirem e estabelecerem os mecanismos de

governança nas instituições existentes, ou ao criarem novas instituições, são responsáveis por proporcionar a ordem e a resolução de eventuais conflitos entre os sujeitos⁵⁷.

Esta visão observa, no caso concreto, se as conformações das instituições definidas pelos mecanismos de governança, diante dos eventos que se apresentam, possibilitam uma maior verificação de ganhos para os sujeitos envolvidos, o que em consequência reflete positivamente na economia ou, ao menos, se estas conformações permitem uma menor incidência de custos de transação, aumentando, assim, a eficiência na alocação dos recursos. O desafio constatado pelo autor é o da necessidade de se descobrir, caso a caso, qual é o melhor modelo de governança a ser adotado.

O autor admite, assim, e chama atenção para o fato de que nem sempre os mecanismos de governança que irão projetar as instituições são os mais adequados, o que significa dizer que a “Economia dos Custos de Transação não apenas

⁵⁷ Isto porque, na Economia dos Custos de Transação, se “vislumbra a governança como o modo pelo qual se infunde ordem, se resolvem conflitos e se produzem ganhos mútuos.” (WILLIAMSON, 2005, p. 28)

concorda com a proposição de que a história importa, mas apoia-se naquela proposição para explicar as diferentes forças e fraquezas de formas alternativas de governança.⁵⁸ (WILLIAMSON, 1995, p. 236). Em alguns momentos da história, portanto, certos mecanismos de governança adotados pelos Estados não são os mais eficientes⁵⁹. Por esta razão questionou o autor a respeito da existência ou não de confiança dos sujeitos na estrutura governamental, conforme acima apontado.

⁵⁸ Do original: “Transaction cost economics not only subscribes to the proposition that history matters but relies on that proposition to explain the differential strengths and weaknesses of alternative forms of governance.”

⁵⁹ Especificamente em relação às agências públicas, por exemplo, Williamson afirma que: “Políticos titulares que criam e projetam departamentos estão conscientes de que se pode esperar que a oposição ganhe a maioria e tome o controle no futuro. As agências serão assim projetadas tanto com referência a benefícios imediatos (o que favorece os mecanismos de resposta) como a possíveis perdas futuras (que muitas vezes favorece a elaboração de inércia no sistema).” (WILLIAMSON, 1995, p. 219). Do original: “Incumbent politicians who create and design bureaus are aware that the opposition can be expected to win a majority and take control in the future. Agencies will therefore be designed with reference to both immediate benefits (which favors responsive mechanisms) and possible future losses (which often favors crafting inertia into the system).”

A partir das considerações teóricas expostas é de se perceber que as intervenções no domínio econômico realizadas pelo Estado devem ser entendidas como um dos mecanismos de governo capazes de definir as instituições, pela perspectiva neoinstitucionalista da Análise Econômica do Direito. Reconhecidas como tal, as intervenções do Estado na Economia deverão atender não apenas aos requisitos constitucionalmente previstos para a sua existência e validade, mas também ao requisito da eficiência econômica.

VI. Conclusão

A consideração dos aspectos econômicos pelo Direito, bem como a influência deste último na Economia, permitiu o surgimento de um movimento autônomo conhecido como Análise Econômica do Direito. A doutrina desenvolvida por este movimento preconiza, sobretudo, a utilização dos métodos econômicos na análise das instituições que restringem a atuação humana,

dentre as quais, as restrições formais constituídas por normas jurídicas.

Especificamente a corrente da Nova Economia Institucional, iniciada a partir das idéias de Coase e desenvolvida por North e Williamson, aponta neste sentido a importância da análise das instituições a fim de ser alcançada a eficiência econômica. Uma nova preocupação é lançada assim ao Direito, preocupação esta representada no objetivo de que as conformações institucionais estabelecidas pelo Direito sejam capazes de atingir, no caso concreto, a eficiência econômica.

Douglass North apontou nos estudos por ele desenvolvidos a consideração das mudanças institucionais, inclusive as mudanças determinadas pelas normas jurídicas, pela ciência econômica. Oliver Williamson acrescentou a esta perspectiva a idéia de que, para a obtenção de maior eficiência, deve ser realizada uma economia nos custos de transação envolvidos nas trocas entre os sujeitos, bem como o papel desempenhado pelas políticas públicas neste objetivo.

Desta feita, ao lado dos conceitos jurídicos de validade, vigência e eficácia, trazidos pela

doutrina jurídica, mais um conceito passa a ser relevante na efetivação dos direitos e garantias fundamentais, conforme a perspectiva aqui apresentada. Trata-se do conceito de eficiência econômica, que pode ser obtido a partir da economia dos custos de transação.

Como se sabe, assim, para ser válida, uma norma deverá atender aos requisitos materiais e formais de um ordenamento. Se a norma válida é publicada, diz-se que a partir de então torna-se vigente, bem como os comportamentos nela descritos tornam-se exigíveis. É mister lembrar que “uma norma válida já pode ser vigente e, no entanto, não ter eficácia.” (FERRAZ JÚNIOR, 2001, p. 194). Isto porque, mesmo diante da exigibilidade dos comportamentos descritos, é possível que determinada norma não produza efeitos.

Entretanto, a Análise Econômica do Direito vai mais adiante. Por este movimento é considerado, desta forma, que uma norma pode ser válida, vigente e eficaz, produzindo efeitos a partir do seu cumprimento, e, no entanto, não ser economicamente eficiente. Isto porque a eficiência

econômica não depende apenas da eficácia jurídica, sendo estes conceitos tão independentes quanto relevantes para este movimento.

A respeito da intervenção do Estado na Economia, portanto, esta deve atender não apenas aos princípios constitucionais previstos no Título da Ordem Econômica e Financeira, tais como os princípios da soberania nacional, da função social da propriedade e da livre concorrência, mas também deve seguir o objetivo da eficiência econômica, conforme os preceitos defendidos pelo movimento descrito neste trabalho.

Neste sentido, então, a limitação da atuação do particular na economia por meio da instituição de normas ou pela regulação da atividade econômica pelo Estado deve corresponder a um aumento da eficiência no mercado. Pelo prisma econômico, destarte, a majoração pela Administração Pública dos custos de transação observados na realização de uma determinada atividade deve ser equivalente a uma melhora na situação econômica vivida pelos sujeitos.

Pela Análise Econômica do Direito, assim, a efetivação dos direitos e das garantias

constitucionais historicamente consolidados, tais como o direito à igualdade e à liberdade, pode ser alcançada pelo atendimento à eficiência econômica na alocação de recursos. Isto permite afirmar que a consideração, pelo Direito, dos efeitos econômicos decorrentes das conformações institucionais por este estabelecidas, bem como a busca pelo equilíbrio, no caso concreto, entre as limitações impostas pelo Estado aos particulares para a realização das atividades e os benefícios efetivamente observados pela sociedade, podem concretizar os objetivos fundamentais da Constituição Federal.

VII.Referências bibliográficas

CABALLERO, Gonzalo. Instituciones e historia económica. enfoques y teorías institucionales. Revista de Economía Institucional Jun 2004, vol.6, no.10, p.135-157.

CAMARGO, Ricardo Antônio Lucas. Breve Introdução ao Direito Econômico. Porto Alegre: Sergio Antônio Fabris Editor, 1993.

COASE, Ronald H. The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**, Vol. 3. (Out., 1960), pp. 1-44. Disponível em <www.ccer.edu.cn/download/7874-4.pdf>. Acesso em 22 mai. 2010.

COMMONS, John. R. **Institutional Economics**. its place in political Economy. New York: Macmillan, 1934.

COOTER, Robert; ULEN, Thomas. **Introduction to Law and Economics**. Boston: Pearson, 2004.

DIMAGGIO, Paul; POWELL, Walter. **The New Institutionalism in Organizational Analysis**. Chicago: University of Chicago, 1991.

FERRAZ JÚNIOR, Tércio Sampaio. **Introdução ao Estudo do Direito**. técnica, decisão, dominação. São Paulo: Atlas, 2001.

HALL, Peter A. TAYLOR, Rosemary. As três versões do neo-institucionalismo. **Revista Lua Nova**, v. 58, 2003, p. 193 a 223.

MACHADO, Luiz. **Grandes Economistas VII. Douglass North e o neoinstitucionalismo**. 18 jun. 2007. Disponível em: <http://www.cofecon.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=820&Itemid=114>. Acesso em 10 jun. 2010

MEDEMA, Steven G.; MERCURO, Nicholas. **Economics and the Law**. from Posner to Postmodernism and Beyond. Princeton: Princeton University, 1997.

MITCHELL, Wesley C. **Business Cycles**. the problem and its setting. New York: National Bureau of Economic Research, 1949.

MOURÃO, Paulo Reis. El institucionalismo norteamericano: orígenes y presente. **Revista de Economía Institucional**, vol.9, nº.16, jun 2007, p.315-325.

NORTH, Douglass C. **Institutions, institutional change and economic performance**. New York: Cambridge University Press, 2003.

_____. Economic Performance Through Time. **The American Economic Review**, v. 84, n. 3, jun. 1994, p. 359-68.

_____. **Growth and welfare in the American past: a new economic history**. New Jersey: Prentice-hall, 1966.

NORTH, Douglas C.; DAVIS, Lange; SMORODIN, Calla. **Institutional change and American economic growth**. London: Cambridge University Press, 1971.

NUSDEO, Fábio. **Curso de Economia**. Introdução ao Direito Econômico. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

PEJOVICH, Svetojar. **Economic analysis of institutions and systems**. Dordrecht: Kluwer, 1995.

PINDYCK, Robert; RUBINFELD, Daniel. **Microeconomia**. Tradução de Eleutério Prado e Thelma Guimarães. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

PINHEIRO, Armando Castelar; SADDI, Jairo. **Direito, Economia e mercados**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

PRATS, Joan Oriol. **Revisión crítica de los aportes del institucionalismo a la teoría y la práctica del desarrollo**. Revista de Economía Institucional. 2007, vol.9, n.16, 2007, p. 121-148.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à Economia**. São Paulo: Atlas, 1980.

SACOMANTO NETO, Mário; TRUZZI, Oswaldo Mário Serra. Perspectivas contemporâneas em análise organizacional. **Revista Gestão & Produção**, v.9, n.1, abr. 2002, p.32-44.

SAMUELS, Warren J. **Institutional Economics. Companion to Contemporary Economic Thought**.

Organizado por David Greenaway, Michael Bleaney e Ian Stewart. London, Routledge, 1991, p. 105-118.

SAMUELSON, Paul. A. **Introdução à Análise Econômica**, volume I. Tradução de Luiz Carlos do Nascimento Silva. Rio de Janeiro: Agir, 1971.

SCREPANTI, Ernesto; ZAMAGNI, Stefano. **An Outline of the History of Economic Thought**. New York: Oxford University, 2005.

SCHUMPETER, Joseph A. **History of Economic Analysis**. London: Routledge, 1994.

SÉRGIO SILVA, Paulo. Fenomenologia e aprendizagem. **Cadernos de Psicopedagogia**. São Paulo: v.3, n.6, jun. 2004, p. 40-47.

SZTAJN, Rachel. Law and Economics. In: **Direito & Economia**. Análise Econômica do Direito e das Organizações. Organizado por Decio Zylberstajn e Rachel Stajin. São Paulo: Editora CAMPUS, 2005, p. 74 a 83.

VEBLEN, Thorstein. **The Theory of Leisure Class**. New York: Macmillan, 1899. Disponível em: <<http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/veblen/leisure/index.html>> Acesso em: 17 mai. 2010.

WILLIAMSON, Oliver. **Economic Organization**. firms, markets and policy control. New York: New York University Press, 1986.

_____. **Organization theory**: from Chester Barnard to the present and beyond. New York Oxford University Press, 1995.

_____. Por que Direito, Economia e Organizações? In: **Direito & Economia**. Análise Econômica do Direito e das Organizações. Organizado por Decio Zylberstajn e Rachel Stajn. P. 16 a 59. São Paulo: Editora CAMPUS, 2005. Tradução de Decio Zylberstajn.

_____. **The Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, 2009.

WONNACOTT, Paul; WONNACOTT, Ronald.
Economia. São Paulo: Makron Books, 2004.

ZYLBERSZTAJN, Décio e SZTAJN, Rachel. Análise
Econômica do Direito e das Organizações. in
Direito & Economia. Análise Econômica do Direito
e das Organizações. Organizado por Decio
Zylberstajn e Rachel Stajn. P. 1 a 15. São Paulo:
Editora CAMPUS, 2005.