

MERCADOS, EFICIÊNCIA ALOCATIVA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SOB O ENFOQUE DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL¹

*Heron S. M. Begnis²
Jerusa Zerbielli³*

Resumo

A chamada Nova Economia Institucional representa uma linha de análise econômica que trata de considerar o arranjo institucional e suas modificações como condicionantes da eficiência alocativa nos sistemas econômicos. Portanto, a forma como se constroem e como se modificam as instituições sociais representa papel determinante sobre os resultados das ações econômicas. Ora as instituições podem representar óbices aos ganhos sociais decorrentes das trocas entre os agentes econômicos, ora tornam-se fatores promotores da eficiência deste mesmo sistema econômico, conduzindo as sociedades ao desenvolvimento. Neste texto, pretende-se apresentar uma breve visão acerca dos principais pilares sobre os quais está assentada a abordagem da Nova Economia Institucional. O objetivo central deste texto é apresentar a forma como os novos institucionalistas interpretam as questões que se estabelecem entre as instituições, a eficiência alocativa e o desenvolvimento, dentro de um ambiente de livre mercado.

Palavras-chave: Mercado, desenvolvimento econômico, nova economia institucional.

¹ Este artigo apresenta alguns resultados iniciais sobre o projeto Instituições e Mercado na Análise do Desenvolvimento Recente da Agropecuária Gaúcha: uma Abordagem a partir da Nova Economia Institucional e das discussões desenvolvidas no grupo de pesquisa vinculado ao projeto Estudos Setoriais e Regionais Comparados de Diferentes Dinâmicas de Desenvolvimento Regional no Rio Grande do Sul.

² Economista, Mestre em Economia Rural (IEPE/UFRGS), professor do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC, pesquisador do Centro de Estudos e Pesquisas Econômicas - CEPE/UNISC. E-mail: heron@deco.unisc.br.

³ Acadêmica concluinte do Curso de Ciências Econômicas (UNISC) e bolsista do PUIIC. E-mail: jzerbielli@yahoo.com.br.

Abstract

The New Institutional Economics represents an approach that considers the institutional arrangement and their modifications such as constraints to the allocation efficiency in the economy. Therefore, the form that social institutions are created, and their modifications, affects the results of the economic agents' actions. Sometimes the institutions can represent obstacles to the current social gains of the changes between the economic agents. Other times they become factor of increment of the efficiency of this same economic system and they drive the societies for the way of the development. In this paper, we intended to show a fast vision of the main supports of the New Institutional Economics approach. The central objective of this text is to present the form as this new approach interprets the relationships among the institutions, the allocation efficiency and the development, with the free market as reference.

Keywords: Market, economic development, new institutional economics.

1 INTRODUÇÃO

As famílias, os Estados e os mercados são, sem sombra de dúvida, as organizações sociais mais antigas na história. Dentre estas organizações sociais, os mercados é que estão no centro das atividades econômicas. Assim, na maior parte das vezes as questões e temas mais interessantes da economia estão relacionados ao modo de funcionamento dos mercados. Inclusive, poder-se-ia afirmar que os diferentes arranjos entre os agentes econômicos em meio ao ambiente de mercado e seus comportamentos em relação à oferta e demanda, caracterizam o próprio estágio de desenvolvimento econômico em que se encontram. Por conseguinte, a eficiência alocativa é vista como dependente da forma como estes agentes interagem, intercambiando produtos e matérias-primas, dinheiro e sobretudo informações.

Este fluxo de informações estabelecido no ambiente institucional do mercado representa um conjunto de interações potenciais entre compradores e vendedores, as quais assumem tanta importância quanto as interações reais, pois servem de parâmetro para as decisões alocativas. Neste sentido, o mercado (enquanto instituição) representa o modo como a sociedade, composta por uma infinidade de agentes econômicos individuais e interativos, está organizada para responder os questionamentos básicos de um sistema econômico, ou seja: o que, quanto, para quem e como produzir.

A coordenação de atividades entre os indivíduos enquanto agentes econômicos (ofertantes e demandantes) em meio ao mercado, faz com que os limitados recursos existentes fluam para onde se verificam as mais altas taxas de retorno ou o lucro mais

elevado. Entendido de outra forma, o arranjo institucional do qual o mercado é a forma básica, faz com que o emprego dos escassos recursos encontre uma aplicação supostamente ótima, ou seja, aquela que traz o maior benefício (seja este público ou privado). No cerne deste mecanismo estão os preços, que geram os "sinais" para tais movimentos de recursos, fornecendo informações de modo rápido e barato e, em última análise, transformam-se em incentivos às atividades produtivas.

Mesmo uma abordagem econômica mais tradicional reconhece a importância da influência do ambiente institucional sobre as decisões alocativas dos agentes econômicos. Por outro lado, e de forma complementar, poder-se-ia dizer que as modificações deste ambiente institucional acabam por determinar os rumos das economias. No entanto, o ambiente institucional não se resume às leis que regem o funcionamento do mercado. Este ambiente, definidor ou delimitador das atividades humanas (sociais e econômicas), é muito mais amplo, estando composto por um conjunto de costumes, leis escritas e padrões de comportamento que as próprias sociedades criam. As instituições, portanto, são as regras, as quais uma vez criadas, estabelecem uma direção às economias.

A partir do entendimento de que as instituições têm papel determinante na eficiência das atividades econômicas, cria-se uma nova forma de se pensar os sistemas econômicos. Esta abordagem é conhecida como "A Nova Economia Institucional" e representa uma construção recente da teoria econômica, que ganhou força nas décadas de 1980 e 1990. Igualmente recentes são as linhas de pesquisa derivadas desta abordagem, tais como a economia dos custos de transação, a questão dos direitos de propriedade e a nova história econômica. No entanto, o novo institucionalismo tem suas origens muito próximas da análise microeconômica tradicional, fundamentada no comportamento racional dos agentes econômicos. Assim, o objetivo deste texto é desenvolver uma apresentação inicial sobre a abordagem proposta pela Nova Economia Institucional no tocante às possíveis relações existentes entre instituições, eficiência alocativa e desenvolvimento econômico, tendo como pano de fundo um ambiente de livre iniciativa. Para tanto, procurou-se apresentar algumas interpretações sobre o pensamento dos principais autores relacionados ao novo institucionalismo: Douglass C. North, Oliver E. Williamson e Ronald H. Coase. Cada um destes autores representando uma linha interpretativa diferenciada, porém ligados por um elemento comum que é o arranjo institucional.

2 INSTITUIÇÕES, MERCADOS E DESENVOLVIMENTO: UMA APRESENTAÇÃO INICIAL

Quando se revisa o debate sobre a relação existente entre o livre mercado e o desenvolvimento econômico, três posições rapidamente são identificadas. Uma destas

posições está ligada ao pensamento predominantemente neoclássico, que tem como pressuposto o caráter convergente do desenvolvimento. Desta forma, o desenvolvimento alcançaria a todas as comunidades através da disseminação das forças do mercado.

Outra linha de abordagem é a que está ligada ao pensamento marxista, o qual coloca os fundamentos do sistema capitalista como obstáculos ao desenvolvimento, sendo esse somente possível de ser alcançado, em sua plenitude, quando as sociedades estiverem organizadas através de um sistema econômico que, ao contrário do sistema de mercado, privilegie um regime de acumulação coletiva.

Por fim, uma abordagem que começa a tornar-se difundida no meio acadêmico (mas que não necessariamente nega alguns dos pressupostos neoclássicos) coloca o mercado como instrumento auxiliar ao desenvolvimento econômico. Nesta linha de argumentação, o mercado configura condição necessária, porém não suficiente, para que se criem as pré-condições do desenvolvimento. Estas pré-condições são dadas pelo chamado ambiente institucional, o qual converte-se no principal elemento de análise desta moderna vertente do pensamento econômico conhecida como Nova Economia Institucional. Ao contrário do que possa parecer em um primeiro olhar, esta abordagem não se relaciona à velha tradição institucionalista de Thorstein Veblen, como está demonstrado na seqüência.

2.1 Thorstein Veblen: uma crítica à abordagem Neoclássica Tradicional

Veblen (1987), ressalta em sua análise que a teoria econômica tradicional trata das mudanças considerando apenas as situações iniciais e finais e não para o processo em si. Sua abordagem procura identificar as leis imutáveis e “naturais” que possam explicar a passagem de determinado ponto de equilíbrio para outro. Inicialmente, sua análise era chamada de Economia Evolucionária porque partia de uma visão mais biológica, influenciada por Charles Darwin, onde as instituições estavam submetidas à elaboração teórica. Mais tarde, com a evolução da realidade econômica, a evolução das instituições se torna ponto central da análise e então, passa a ser chamada de Economia Institucional.

Segundo Monastério (1998), os fundamentos da teoria econômica tradicional que são criticados por Veblen, derivam de uma estrutura produtiva já superada: da manufatura para indústria. O quadro abaixo descrito pelo autor, demonstra as diferenças entre as teorias Neoclássica e Evolucionária.

Quadro 01- Quadro Comparativo entre Teoria Neoclássica e Evolucionária.

Ciência Tradicional	Ciência Evolucionária
Manufatura	Indústria
Teleológica	Não-teleológica
Taxonômica	Evolucionária
Ênfase no equilíbrio	Ênfase no processo
Causa → efeito	Mudança cumulativa

Fonte: Monastério (1998, p.51).

Monastério (1998), dedicando-se ao estudo da Teoria Evolucionária, argumenta que, para Veblen, a evolução é um processo sem metas finais, cego no sentido que os objetivos não são visados. Segundo o ponto de vista da Economia Evolucionária, a Teoria Neoclássica trabalha com conceitos adequados apenas para alguma situação histórica. A análise neoclássica dos processos humanos, estabelece o pressuposto de que as formas de relacionamentos do homem com o meio ambiente são imutáveis, portanto, a mudança econômico-social só poderia ser compreendida em termos quantitativos. Já a Teoria Evolucionária percebe que a evolução econômica da sociedade tem um sentido mais amplo e não pode ser traduzida ou explicada apenas por variáveis passíveis de mensuração. Assim, ao analisar-se a Economia Evolucionária, percebe-se que esta ataca diretamente um dos pilares da Teoria Neoclássica, uma vez que se contrapõe à idéia de auto-ajustamento da economia.

Monastério (1998) coloca que Veblen considerou a Teoria Neoclássica como pré-evolucionária, uma vez que é incapaz de fornecer uma análise adequada das instituições. A Teoria Neoclássica assume as variáveis institucionais como sendo dadas ou, simplesmente, desconsidera a existência dos fatos institucionais. O dinheiro e a propriedade privada são considerados elementos imutáveis na análise neoclássica e como esta não se baseia em fatos evolucionários, trata as instituições com uma visão hedonista⁴. Neste sentido, o ordenamento jurídico, por exemplo, representaria apenas um código de conduta moral, sem qualquer efeito sobre o desempenho ou os caminhos seguidos pelas atividades econômicas.

⁴Doutrina moral que considera o prazer como fim último e universal da conduta humana, constituindo o critério ético da bondade ou ruindade dos atos dos homens.

As principais divergências entre a Economia Evolucionária e a Teoria Neoclássica podem ser assim destacadas:

- a) As neoclássicos consideram que os indivíduos não possuem total racionalidade na busca de maximizar seus prazeres;
- b) Na análise Neoclássica, o indivíduo age apenas quando é pressionado pelas forças externas, enquanto que na abordagem da economia evolucionária, a ação do homem é vista como fato substancial na análise;
- c) A Teoria Neoclássica considera que, embora os indivíduos sob pressão saiam do ponto de equilíbrio, sua tendência é retornar a este.

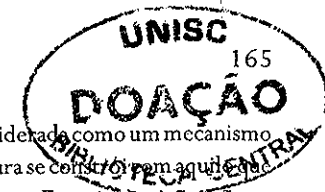
A Teoria Neoclássica faz uma análise estática, por isso utiliza apenas as características individuais, ao contrário da Economia Evolucionária, que utiliza várias características da conduta humana. Esta abordagem evolucionária da economia estabelece uma estreita ligação entre as Instituições e a alteração da realidade econômica, a qual passa a ser vista como resultado da alteração das suas instituições. Então, as instituições representam o centro da análise e a teoria passa a ser reconhecida como Economia Institucional.

Para Veblen (1987), a base do estudo das Instituições é o indivíduo. Ele desconsidera as características do comportamento humano como sabidas, procurando interpretá-las. Desta forma, vê a natureza humana como uma estrutura complexa, com propensões e hábitos individuais para uma maior realização. As instituições, desta forma, são definidas como os hábitos de pensamento comuns estabelecidos pelos homens em geral. Porém, há a consciência de que os hábitos dos indivíduos tendem a transformar os valores da sociedade:

Os meios costumados de fazer pensar não só se transformam em eventos usuais, simples e óbvios, mas tornam-se o que é 'correto' e 'adequado' e dão origem a princípios de conduta. (The instinct of workmanship and the state of industrial arts, apud MONASTÉRIO, 1998, p.69).

Uma vez estabelecidos, os hábitos passam a influenciar a formação de outros comportamentos convencionais e sofrer a ação de antigos hábitos de pensamento, ou melhor, hábitos de pensamento já estabelecidos anteriormente. Visto de outra forma, os hábitos passam a ter relação direta com os hábitos de outras instituições e assim, formando um emaranhado de instituições que condicionam o comportamento dos indivíduos.

Veblen (1987), reconhece que as Instituições têm um papel fundamental na estabilidade econômica, pois elas determinam o padrão da sociedade em relação às exigências individuais. As instituições proporcionam a continuidade do modo de vida do grupo:



Qualquer comunidade pode ser considerada como um mecanismo industrial ou econômico, cuja estrutura se constrói com aquilo que se chama suas instituições econômicas. Estas instituições são os métodos habituais de dar continuidade ao modo de vida da comunidade em contato com o ambiente material no qual ela vive (VEBLEN, 1987, p.72).

Por exemplo, o dinheiro é uma instituição que evoluiu com base nas necessidades dos indivíduos, além de um meio de troca. Da mesma forma, a propriedade privada e a distribuição de renda, são também instituições que estão sujeitas a modificações. Esta última é uma instituição aceita pelos indivíduos, utilizada como reflexo da repartição de renda na sociedade. Portanto, a abordagem da economia institucional coloca o conjunto de instituições como uma construção social e econômica cujos objetivos estão vinculados à manutenção do modo de vida das comunidades. Já a nova economia institucional vê as instituições e as suas mudanças, como o caminho que molda as sociedades ao longo do tempo e, assim, são o elemento-chave para que se expliquem as transformações históricas das sociedades.

2.2 Os novos Institucionalistas

A compreensão das estruturas de mercado e das firmas que o compõem tem avançado rapidamente nos últimos 30 anos. Embora ainda muitos economistas não compartilhem com a abordagem de Ronald H. Coase, Prêmio Nobel de Economia em 1991, sua forma particular de entender as firmas marcou o pensamento econômico do século XX. No seu clássico artigo "The Nature of the Firm"⁵, publicado em 1937, Ronald Coase introduz na teoria econômica o conceito de custo de transação, revolucionando a forma como até então a ciência econômica tratava as unidades econômicas produtoras de bens e serviços: as firmas⁶. Mais tarde, em 1960, Ronald Coase publica um novo artigo, "The Problem of Social Cost"⁷, ampliando sua noção de custos de transação para um ambiente mais amplo. Dentro deste novo enfoque, há um rompimento com a noção da economia neoclássica tradicional em considerar a firma simplesmente como uma função de produção. A firma passa a ser vista como uma relação orgânica entre agentes que se realiza através de contratos (formalmente explícitos ou não). E esta relação se dá no ambiente do mercado.

Coase (1988) pondera que os economistas precisam adotar um novo enfoque analítico quando consideram a análise do comportamento dos agentes econômicos e da

⁵ COASE (1991).

⁶ Tradicionalmente ainda se estuda nos clássicos manuais de microeconomia a teoria da firma enquanto agente econômico maximizador de lucro a partir de uma combinação ótima de recursos ou fatores de produção.

⁷ COASE (1960).

própria política econômica. Porém, a simples mudança de abordagem não seria suficiente sem que se passasse a considerar os arranjos institucionais no cerne das análises e adverte:

Without some knowledge of what would be achieved with alternative institutional arrangements, it is impossible to choose sensibly among them. We therefore need a theoretical system capable of analyzing the effects of changes in these arrangements. To do this it is not necessary to abandon standard economic theory, but it does mean incorporating transaction costs into the analysis, since so much that happens in the economic system is designed either to reduce transaction costs or to make possible what their existence prevents. Not to include transaction costs impoverishes the theory. No doubt other factors should also be added. But it is not easy to improve the analysis without more knowledge than we now possess about how economic activities are actually carried out (COASE, 1988, p. 30).

Sendo primeiro autor a discutir as unidades econômicas a partir deste enfoque, Ronald Coase mais tarde inspirou novos estudos, os quais convencionou-se chamar de "Nova Economia Institucional". Coase (1988) trabalhou temas que serviram de base para a compreensão de outros dois temas recorrentes na literatura econômica: a coordenação vertical da produção (limites da firma) e a organização da sua estrutura interna. A primeira corrente foi trabalhada por Williamson (1985 e 1996) e a segunda corrente também foi abordada por este autor e outros da Economia das Organizações, baseados nas teorias relacionadas ao estudo dos incentivos.

Uma característica comum deste novo enfoque de pesquisa é que o conceito de empresa como função de produção está suplantado (ou melhor, foi expandido) pelo conceito de empresa como uma estrutura de governança. O próprio Williamson (1985, p. 17-18) argumenta que esta nova abordagem da economia dos custos de transação, comparada com outros enfoques acerca do estudo da organização econômica (1) é mais microanalítica, (2) é mais autocrítica em relação aos seus pressupostos básicos, (3) introduz e desenvolve a importância econômica da especificidade dos recursos, (4) confia mais na análise comparativa institucional, (5) coloca a empresa como uma estrutura de governança em lugar de uma função de produção, e (6) atribui maior peso às instituições de contratos *ex post*, com uma ênfase especial na ordenação privada, em comparação com determinações do ordenamento legal do estado.

Para Williamson (1985, p. 17), uma avaliação precisa das instituições econômicas do capitalismo não pode ser alcançada se a importância central das economias dos custos de transação é negada. A abordagem proposta por este autor adota uma orientação contratual e sustenta que qualquer tema que pode ser formulado como um problema contratual pode ser investigado em relação às vantagens em termos de economias dos custos de transação. Estes custos de transação estão definidos como o custo de

funcionamento do sistema econômico. Eles são o equivalente econômico da fricção em sistemas físicos (mas a suposição da ausência de fricção também é uma suposição irreal na física ou na mecânica). Os custos econômicos de transação mostram o problema da organização econômica como um problema contratual. Quando derivados de arranjos contratuais, os custos de transação são frequentemente difíceis de quantificar. A dificuldade é mitigada pelo fato que os custos de transação sempre são avaliados de um modo institucional comparativo, no qual um modo de contrato é comparado com outro.

Assim, o autor argumenta que as instituições são criadas para que os direitos de propriedade sejam respeitados. Pois, à medida em que o arranjo institucional dá margem ao desenvolvimento de comportamentos oportunistas, os custos de transação tornam-se mais elevados do ponto de vista coletivo. Então, a existência destes custos de transação faz surgir a necessidade de instituições de apoio ao desenho e ao estabelecimento de garantias ao cumprimento dos contratos. Neste sentido a própria ciência econômica passa a ser mais uma ciência de contrato que uma ciência de escolha. O objeto desta "ciência de orientação dos contratos" não é somente solucionar conflitos que causam efeitos negativos sobre o processo de desenvolvimento. Deve, também, reconhecer os potenciais conflitos com antecedência e então criar instituições cujo desenho de suas estruturas de governança evite ou atenuem os efeitos negativos sobre a eficácia alocativa, enquanto pressuposto do desenvolvimento. Neste universo da Nova Economia Institucional surgem as questões ligadas à ciência do Direito como parte integrante da análise econômica, proporcionando pesquisas interdisciplinares.

As instituições, para Williamson (1985, 1996 e 2000) são vistas como muito complexas, mas sem dúvida, elas têm grande valor para a teoria econômica, e ainda, seus determinantes são suscetíveis de análise pelas ferramentas da própria teoria econômica. Então, pode-se observar que a Nova Economia Institucional divide-se em quatro níveis de análise:

i) O nível social, composto por normas, tradições, costumes e religião. Para Williamson (2000) o que explica a mudança para um nível superior são as origens espontâneas que as instituições informais possuem intrinsecamente;

ii) O ambiente institucional formado por regras formais, constituição, leis, etc. Neste nível, são incluídas as funções executivas, legislativas, judiciais e burocráticas do governo, além da distribuição de poderes nos diferentes níveis do governo. São importantes também os conceitos de direito de propriedade e leis de contrato, e como ocorre a governança das relações contratuais;

iii) A estrutura de governança, onde ocorre a administração de contrato com intenção de manter a ordem, eliminar conflitos e gerar ganhos mútuos;

iv) Este é o nível de análise da Teoria Neoclássica. Nele a empresa é vista como uma função de produção e os ajustes dos preços e produção acontecem mais ou menos continuamente.

A Nova Economia Institucional está relacionada diretamente com o segundo e o

terceiro nível, o ambiente institucional e a estrutura de governança, respectivamente.

Não obstante, foi com os estudos de Douglass C. North, prêmio Nobel de Economia em 1993 e um dos principais expoentes da Nova Economia Institucional que esta abordagem ganhou espaço no meio acadêmico como instrumento de análise dos processos diferenciados de desenvolvimento econômico. North (1990) empregou as construções teóricas desta nova corrente de pensamento econômico para tentar explicar a crescente diferença de desempenho econômico entre os países avançados e os subdesenvolvidos. A abordagem utilizada por North (1990) distancia-se da teoria neoclássica de crescimento por esta ter se mostrado incapaz de explicar a crescente disparidade entre países ricos e pobres, principalmente em razão do pressuposto de que as economias nacionais deveriam convergir gradualmente em direção a um mesmo nível de renda. Pressuposto que a história econômica trata de invalidar com fatos.

North (1990) em sua abordagem, enfatiza a capacidade que os arranjos institucionais têm de afetar o desempenho das economias, insistindo que as instituições, ao longo do tempo, explicam as divergências verificadas nas diferentes trajetórias destas mesmas economias.

That institutions affect the performance of economies is hardly controversial. That the differential performance of economies over time is fundamentally influenced by the way institutions evolve is also not controversial (NORTH, 1990).

Para North (1990) o desenvolvimento econômico está diretamente relacionado com a performance das instituições. As instituições, por seu turno, são as "regras do jogo" de uma organização social, ou seja, são artifícios constituídos pelos homens para dar forma à sua própria interação. Como resultado, estas regras definem os incentivos que atuam sobre as trocas humanas (políticas, sociais ou econômicas). Assim, as mudanças institucionais moldam a trajetória pela qual as sociedades evoluem ao longo do tempo e, portanto, constituem-se na chave para a compreensão das mudanças históricas. Portanto, o foco principal de sua análise está no problema da cooperação humana, especialmente a cooperação que permite às economias capturar os ganhos decorrentes das trocas. Cabe lembrar que esta também foi a chave das idéias de Adam Smith na Riqueza das Nações.

3 NOVO INSTITUCIONALISMO E DESENVOLVIMENTO: UMA LEITURA ATRAVÉS DE AUTORES BRASILEIROS

Um tema recorrente na análise econômica é a tentativa de explicar os processos diferenciados de desenvolvimento econômico. No Brasil, ainda existem poucos estudos utilizando as construções teóricas dos novos institucionalistas para a análise do desempenho

dos diferentes segmentos econômicos, tanto em termos nacionais, regionais ou setoriais. Na seqüência deste texto, procurou-se apresentar algumas interpretações de autores brasileiros sobre os pressupostos e categorias de análise da nova economia institucional. O objetivo básico é, portanto, mostrar como os autores brasileiros visualizam a questão posta sobre o novo institucionalismo, no que se refere à temática do desenvolvimento econômico. O pensamento econômico brasileiro reconhece que Douglass C. North e Oliver E. Williamson, são os que têm dado maior destaque à análise das instituições frente a sua importância para evolução dos sistemas econômicos. Este aspecto da abordagem construída pelos novos institucionalistas é particularmente visível em "*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*" de Douglass C. North.⁸ A preocupação central de North (1990) é tentar explicar as diferenças no desenvolvimento econômico entre os países e encontrar os fatores que ampliam estas divergências e quais fatores conduzem à convergência em termos de desempenho. A chave para o seu pensamento está em compreender que as instituições explicam o funcionamento das sociedades. Segundo esta linha de pensamento, as instituições...

(...) são definidas como sendo regras, formais ou informais, criadas pelos indivíduos para regular a interação entre eles numa sociedade. Tais instituições estruturam os incentivos da troca entre as pessoas, seja essa econômica, política ou social. O papel principal das instituições é o de reduzir as incertezas existentes no ambiente, criando estruturas estáveis que regulem a interação entre os indivíduos (TOYOSHIMA, 1999, p. 99).

Toyoshima (1999), salienta que North, para explicar o desempenho das economias e do funcionamento das sociedades como um todo, constrói uma teoria das instituições partindo da combinação de uma teoria do comportamento humano e da teoria dos custos de transação. Assim, North acaba por concluir que os contrastantes padrões de desenvolvimento verificados entre os países decorrem dos diferentes processos de evolução de suas instituições. Desta forma, a matriz institucional influenciaria diretamente o desempenho econômico dos países de duas formas: reduzindo custos de transação e reduzindo os custos de transformação (produção), os quais compõem os custos totais destas sociedades. A partir desta matriz institucional de cada sociedade, todos os países poderiam ser classificados em termos de desenvolvimento.

Para que esta análise se processe, duas questões básicas são colocadas por North:

a) uma vez que os custos em obter informações caírem, por que não há convergência entre as economias?; e b) uma vez conhecida a matriz

⁸ North (1990).

institucional “vencedora”, isto é, aquela referente aos países mais adiantados, por que os países com desempenho pobre não a adotam? (TOYOSHIMA, 1999, p. 104).

A resposta encontra-se em dois fatores que são responsáveis por moldar o processo de desenvolvimento econômico, quais sejam, a existência de retornos crescentes e de mercados imperfeitos. Enquanto houver retornos crescentes, mesmo que as instituições criadas não sejam capazes de promover o desenvolvimento econômico, existe uma tendência a que estas instituições menos eficientes ao desenvolvimento persistam. Isto porque os arranjos institucionais, em grande parte, são moldados pelos interesses daqueles que possuem maior poder de barganha. Uma vez criadas as instituições, os mecanismos auto-reforçantes fazem com que as economias permaneçam “travadas” em determinadas estruturas institucionais voltadas à manutenção de atividades improdutivas que impedem o desenvolvimento de atividades produtivas que melhorem o seu desempenho.

Segundo Toyoshima (1999), os empresários ocupam papel especial na teoria de North na medida em que provocam mudanças nos preços relativos, uma vez que sua função primordial consiste em descobrir e avaliar mercados e técnicas de administrar os trabalhadores. Sob a questão dos chamados preços relativos, a autora destaca que no pensamento de North, a estabilidade das instituições se deve à inexistência de pressões capazes de modificar os preços relativos, pois estes se configuram em incentivos individuais que acabam por moldar o arranjo institucional. Assim, o desenvolvimento sob a ótica de North se dá por meio de modificações na estrutura institucional na busca de tornar os mercados mais próximos da concorrência perfeita, onde os custos de transação desaparecem. Porém, o arranjo institucional somente se altera ao longo do tempo e como resultado de inúmeras pequenas mudanças que vão ocorrendo nos incentivos que as pessoas recebem do ambiente, modificando, aos poucos, as regras do jogo. Então, a história da sociedade passa a ser vista como uma lenta evolução das instituições, na tentativa de os indivíduos reduzirem seus custos de transação para tornarem os mercados mais perfeitos e auferir, com isto, os benefícios máximos advindos das possibilidades de trocas.

Na explicação dos elementos analíticos da teoria de North, Medeiros (2001), destaca que a base teórica das instituições está justamente na existência dos custos de transação - assim como foram formulados inicialmente por Coase (1988) e desenvolvidos por North (1990) - os quais existem porque as informações possuem um custo, são assimétricas e podem ser apropriadas pelos sujeitos participantes das trocas. Nesta concepção, as instituições seriam formadas para reduzir as incertezas que estão envolvidas nas interações humanas. O autor argumenta que na análise de North as instituições encontram a sua racionalidade econômica na medida em que no mundo real os mercados não criam espontaneamente uma ordem capaz de promover as trocas e a ação econômica privada.

Para Medeiros (2001), a proposta teórica da nova economia institucional é introduzir as instituições como constrangimentos complementares às demais restrições usuais estudadas pelos economistas e que guiam as ações dos indivíduos. Deste quadro teórico construído por North (1990) deriva-se a idéia de que o processo de desenvolvimento econômico é o resultado de uma determinada evolução institucional que amplie a eficiência dos mercados, reduzindo os custos de transação. O subdesenvolvimento, ou a ausência de desenvolvimento, decorre diretamente da existência de instituições que inibam as relações econômicas. Estas instituições acabam persistindo enquanto que os preços relativos não se modifiquem, ou enquanto os custos necessários para que se alterem as regras vigentes sejam maiores que os benefícios trazidos pela mudança institucional.

O não desenvolvimento decorre de uma evolução institucional em que, em contraste com a do Estado liberal, as iniciativas individuais, as autonomias locais, o espírito racional são tolhidos por um Estado discricionário, não limitado em seu poder. A economia encontra-se aqui ‘embedded’ na política que obedece aos arbítrios do poder político (MEDEIROS, 2001, p. 550).

Medeiros (2001) complementa afirmando que, para North (em radical oposição a Marx), o desenvolvimento é sempre fruto das relações mercantis e o não desenvolvimento ocorre porque as instituições dominantes inibem estas relações. Portanto, o pensamento de North coloca-se na base do desenvolvimento, a existência de regularidades, ordem e previsibilidade, que decorrem de ações descentralizadas, e que pressupõem a existência de um enraizamento dos mercados nas instituições.

Neste aspecto, a interpretação de Garcia e Goldbaum (2001), destaca que “a questão fundamental para a relação entre instituições e desenvolvimento econômico é a da cooperação e coordenação entre os agentes econômicos” (p. 305). Para estes autores, North trabalha com um outro pressuposto comportamental que é a racionalidade procedimental, na qual os agentes procuram adaptar procedimentos de tomadas de decisões e de escolhas, melhorando-os evolutivamente. Isto implica que a teoria de North nega a possibilidade de que as economias não-desenvolvidas possam “copiar” a trajetória dos países desenvolvidos, pois o desenvolvimento é fruto da forma como as sociedades moldam as suas instituições, e neste aspecto, depende da trajetória histórica de cada sociedade.

Para Garcia e Goldbaum (2001), não se poderia simplesmente “copiar” um arranjo institucional “vencedor” porque a análise de North deixa claro o fato de que uma determinada estrutura institucional poderia tanto incentivar atividades produtivas (desencadeando uma trajetória virtuosa de crescimento) como atividades improdutivas

ou redistributivas (desencadeando o surgimento de atividades “caçadoras-de-renda”)⁹ as quais comprometeriam o desenvolvimento de uma economia. Sendo assim, estes dois autores citados observam que a abordagem novo institucionalista contrapõe-se à abordagem cepalina de distinção entre centro e periferia, uma vez que pela teoria de North, as causas que separam as nações subdesenvolvidas das de largo desenvolvimento devem ser procuradas exclusivamente nas suas características internas.

3.1 A crítica do pensamento de Douglass North

A nova forma de pensar os processos de desenvolvimento econômico desencadeada por North, encontra algumas críticas quanto a sua possível e implícita tentativa de ampliar os mecanismos do referencial teórico neoclássico tradicional. Estas críticas estão destacadas principalmente no trabalho de Toyoshima (1999), que se propõe desenvolver uma análise na tentativa de avaliar em que medida o novo institucionalismo de North poderia ser classificado como neoclássico.

Para Toyoshima (1999), o que realmente diferencia a abordagem novo institucionalista da abordagem neoclássica tradicional é que nesta última as instituições são consideradas variáveis exógenas em seus modelos de desenvolvimento, como os de Solow, Romer e Lucas, por exemplo. Sendo assim, a inclusão em seu núcleo analítico, de diversos conceitos como instituições, racionalidade limitada, mercados imperfeitos e questões políticas, aproxima a abordagem novo institucionalista das correntes heterodoxas.

No entanto, esta autora acrescenta que embora North faça diversas críticas ao modelo neoclássico, principalmente em relação aos mercados perfeitos, aquele autor deixa claro que o modelo neoclássico não deve ser abandonado e sim ampliado com a inserção da questão institucional. Toyoshima (1999), argumenta que os estudos de North são tipicamente neoclássicos porque trazem como pressuposto básico o princípio de que os indivíduos são agentes maximizadores. Neste ponto, apesar de North reconhecer outros tipos de comportamento dos agentes, como o comportamento altruísta, por exemplo, acaba por inseri-los no esquema básico de preços. O princípio da maximização da utilidade é mantido, sendo que os indivíduos só adotariam comportamentos altruístas no seu processo de escolha quando os custos de adoção deste comportamento são baixos.

Toyoshima (1999) conclui, então, que a manutenção do pressuposto do “homem econômico” traz implicações diretas na análise de North sobre o entendimento de diferentes padrões de evolução das sociedades. Segundo esta autora, causas importantes que interferem no sentido que tomam os processos de desenvolvimento nem sempre têm explicações de caráter econômico ou podem ser explicadas a partir de indivíduos na tentativa de maximizar utilidades. Esta interpretação sugere que North parece buscar

⁹ Ver AREND (1996).

ampliar o poder de análise da teoria neoclássica inserindo um novo componente (o elemento institucional) para explicar a razão de algumas sociedades não conseguirem atingir um padrão de mercado perfeito, onde a própria teoria neoclássica poderia explicar de forma segura a complexidade dos processos econômicos.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A principal contribuição da Nova Economia Institucional (NEI) ao pensamento econômico moderno consiste na incorporação das variáveis institucionais ao já consagrado (e muitas vezes criticado) arcabouço teórico da análise tipicamente neoclássica. O pressuposto do comportamento racional e maximizador de utilidade é mantido pela abordagem da NEI, no entanto, este comportamento é diretamente afetado pelas regras que a sociedade impõe à sua própria conduta. Estas regras, entendidas como sendo as variáveis institucionais, atuam diretamente sobre o comportamento individual e coletivo dos agentes econômicos, determinando suas ações e os resultados destas. Assim, os arranjos institucionais, ao conduzirem as ações dos indivíduos, acabam definindo os termos sob os quais são tomadas as decisões alocativas dentro de um sistema de mercado. A eficiência destas decisões alocativas, por sua vez, irá representar os ganhos (individuais ou coletivos) resultantes das trocas estabelecidas a partir da interdependência dos agentes econômicos. Ou seja, quanto mais justas, claras, aplicáveis e obedecidas as regras do jogo de produzir e distribuir riqueza, menores os custos deste processo e melhores os resultados tanto em termos individuais como coletivos.

Na ausência de um regramento (o componente institucional), há margem para a formação de comportamentos oportunistas e “caçadores de renda”, contribuindo para ineficácia alocativa do ponto de vista coletivo. Deste modo, as instituições ganham racionalidade econômica e papel de destaque na interpretação dos processos econômicos, no momento em que os mercados não são capazes de promover espontaneamente uma ordem que conduza às trocas e a ação econômica privada à eficácia alocativa. O desenvolvimento econômico, na perspectiva dos novos institucionalistas, seria resultado de uma evolução institucional que ampliasse a eficiência dos mercados, reduzindo os chamados custos de transação. Então, as diferentes trajetórias de desenvolvimento derivam da forma como as sociedades moldam as suas instituições na busca de tornar os mercados mais perfeitos, reduzindo os custos de transação e aumentando a eficácia no emprego dos seus escassos recursos produtivos.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AREND, S. C. A economia do rent seeking. *Estudos do CEPE*. n.3/4, p.65-90, jan./dez. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 1996.
- COASE, R. H. The problem of social cost. *Journal of Law & Economics*. v.2, p.1-44 (October), Chicago, 1960.
- _____. *The firm, the market and the law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.
- _____. *The Nature of the Firm*. New York: Oxford University Press, 1991.
- GARCIA, F.; GOLDBAUM, S. A nova economia institucional e o conceito de subdesenvolvimento. In: FUSFELD, D. R. *A era do economista*. São Paulo: Saraiva, 2001.
- MEDEIROS, C. A. de. Instituições, estado e mercado no processo de desenvolvimento econômico. *Revista de Economia Contemporânea*. n.5, v.1, p.49-76, jan./jun. Rio de Janeiro, 2001.
- MONASTÉRIO, L. M. *Guia para Veblen: um estudo acerca da Economia Evolucionária*. Pelotas: EDUFPEL, 1998.
- NORTH, D. C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- TOYOSHIMA, S. H. Instituições e desenvolvimento econômico: uma análise crítica das idéias de Douglas North. *Estudos Econômicos*. v.29, n.1, p.95-112, jan./mar. São Paulo, 1999.
- VEBLEN, T. *A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições*. São Paulo: Nova Cultural, 1987. (Os economistas)
- WILLIAMSON, O. E. *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press, 1985.
- _____. *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press, 1996.
- _____. *Why law, economics, and organization?* Berkeley: University of California, December/2000. (Working Paper).