

Clério Plein¹

Eduardo Ernesto Filippi²

Os mercados e a teoria econômica das instituições³

Introdução

Qual quadro teórico é adequado para fazer uma análise dos processos de desenvolvimento nos espaços rurais? Sem dúvida, essa é uma questão que se coloca e desafia os estudantes dos programas de pós-graduação que tomam o desenvolvimento rural como campo de pesquisa. Nessa busca por um referencial teórico-metodológico, são bem-vindas as palavras de Oliver Williamson: “*concepts that*

¹ Doutorando e mestre em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), professor e pesquisador da UNIOESTE. E-mail: clerioplein@ig.com.br.

² Economista, professor da UFRGS. E-mail: edu_292000@yahoo.com.br.

³ A elaboração deste ensaio possui um débito com um grande mestre, Octávio A. C. Conceição, cabendo as isenções de praxe.

explain everything explain nothing” (1995: 33).⁴ Na longa trajetória das ideias sobre desenvolvimento, este já foi associado à evolução, progresso e crescimento. Como elementos-chave para explicar o desenvolvimento e o crescimento econômico de longo prazo, figuram, por exemplo, os mercados, a população, a tecnologia, a variável ambiental, a exploração e as instituições. De acordo com Favareto (2007: 59) “a explicação institucional parece ser a mais completa porque ela permite um diálogo que absorve, sem negar, os elementos explicativos de outras teorias”. Um exemplo disso é verificado no trabalho de North (2005) quando salienta que para compreender as mudanças econômicas é necessário considerar as modificações na demografia, no estoque de conhecimento (tecnologia) e nas instituições.

A economia institucional possui suas origens nos trabalhos clássicos de Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchell, configurando o “Antigo Institucionalismo”, que durante muito tempo ficou “na sobra” das discussões econômicas, talvez ofuscada por outros trabalhos ou mesmo pela incompreensão das ideias fundadoras de Veblen. Posteriormente, surge outra corrente, a “Nova Economia Institucional”, sobretudo ligada aos trabalhos

⁴ “Conceitos que explicam tudo explicam nada” (Williamson, 1995: 33). Essa célebre frase nos remete a uma reflexão sobre a precisão conceitual. Entende-se que na construção de uma abordagem teórico-metodológica um dos desafios está em “equacionar” a amplitude, a profundidade e a possibilidade de operacionalização dos conceitos. Muitas vezes, com a pretensão de explicar tudo, encontramos dificuldades para operacionalizar conceitos muito amplos, o que dificulta uma análise aprofundada, e acabamos não explicando nada. Portanto, o alerta de Oliver Williamson terá a função de “vigilância” para o pesquisador no momento de fazer as suas opções conceituais para abordar a temática proposta.

de Ronall Coase, Oliver Williamson e Douglass North. É nesse momento que a economia institucional ganha maior visibilidade e reconhecimento, o que pode ser percebido em função da atribuição do Prêmio Nobel de Economia a Ronall Coase em 1991, Robert Fogel e Douglass North em 1993, Elinor Ostron e Oliver Williamson em 2009. Nos anos mais recentes uma terceira corrente ganha força, são os “Neoinstitucionalistas”, que procuram resgatar as contribuições do Antigo Institucionalismo (praticamente ignorada pela Nova Economia Institucional) e possui grande proximidade com o Evolucionismo. Um dos principais expoentes é Geoffrey Hodgson, autor que nos trabalhos mais recentes faz esforços no sentido de procurar um diálogo com Douglass North.

Do ponto de vista da análise dos mercados e da interação humana nas ciências sociais, Abramovay destaca importantes avanços na economia e na sociologia “no sentido de preconizar o estudo dos mercados como estruturas sociais e não simplesmente como um mecanismo abstrato” (ABRAMOVAY, 2004: 58). Para o autor, esses avanços estão fortemente ligados às contribuições da Nova Economia Institucional e da Nova Sociologia Econômica, respectivamente. “Mercados devem ser estudados sob o ângulo institucional, sociológico, histórico, como construções sociais” (IDEM). Richter (2001) faz uma comparação entre a Nova Sociologia Econômica e a Nova Economia Institucional e destaca que as duas abordagens, apesar de partirem de diferentes modelos de homem (escolha racional e racionalidade individual, respectivamente), aponta que as duas possuem um objetivo em comum: a ação social, ou seja, ambas tratam de estruturas sociais ou organizações (instituições). E lança o desafio: por que não usar diferentes paradigmas?

Segundo o autor, as duas abordagens podem ser fundidas e utilizadas como “óculos especiais” para a análise de diferentes problemas. Enfatiza que a pluralidade de métodos tem méritos, pois enriquece as análises.

Diante de tal contexto, o objetivo deste ensaio é propor um esquema analítico dos mercados a partir do conceito de instituições. Para tanto, pretende-se analisar três questões fundamentais no decorrer do texto: i) o que são mercados?, ii) o que são instituições? e iii) de que forma as instituições podem contribuir para explicar a estrutura e dinâmica dos mercados? Para dar conta dessas três grandes questões, o texto está estruturado em quatro partes: na primeira será feita uma discussão sobre o que é o mercado, buscando elementos teóricos na denominada Nova Sociologia Econômica, especificamente nas contribuições de Mark Granovetter; na segunda parte será analisada a essência do pensamento institucionalista, bem como as diferentes definições de instituições e as principais vertentes desta abordagem, apontando para uma proximidade e complementaridade entre Douglass North e Geoffrey Hodgson; na terceira apresenta-se uma revisão da abordagem institucional de Douglass North, que constitui nossa opção teórico-metodológica dentro do que se poderia chamar de Teoria Econômica das Instituições, e na quarta parte, que também são as nossas considerações finais, será feita uma tentativa de aplicar esse referencial no estudo da estrutura e dinâmica dos mercados.

Os mercados como estruturas socialmente construídas moldados por instituições

Para tentar responder e buscar elementos teóricos para fazer uma reflexão sobre a primeira questão (o que são

mercados?), vamos organizar nossa exposição em três tópicos. Em primeiro lugar, serão apontadas algumas características e críticas à visão neoclássica do mercado. Em seguida, apontaremos alguns elementos destacados por autores institucionalistas. Por último, apresentaremos algumas contribuições da Sociologia Econômica.

De modo geral, os pressupostos da economia neoclássica enfatizam que o consumidor é racional; o mercado funciona sozinho; os preços são determinados pelo mercado não importando o papel das organizações; as instituições são dadas, neutras no processo. Para Steiner (2006), a economia se apoia em duas premissas teóricas equivocadas: 1) os indivíduos agem a partir de uma situação de informação perfeita a respeito somente dos sinais emitidos pelo repertório de preços do mercado; 2) os atores agem sem nenhum grau de incerteza quanto às qualidades e propriedades dos bens de um mercado, ou quanto ao cenário futuro.

Resumidamente, para a economia neoclássica o mercado é entendido e definido como um mecanismo abstrato e asséptico onde ocorre a determinação dos preços das transações econômicas, definidas e realizadas livremente pelos indivíduos. A ideia é de que há um “ambiente” – o mercado – que exerce um papel de coordenação entre oferta e demanda, ou seja, entre a transferência do direito de propriedade daquele que vende para aquele que compra, segundo a noção de um tipo de comportamento universal do *homo economicus*, baseado na racionalidade econômica (IPARDES, 2007: 16).

De forma semelhante, Martes, Duran e Abramovay, na apresentação do livro de Steiner (2006) que trata da Sociologia Econômica, destacam que:

O mercado da teoria econômica é, antes de tudo, um ponto de equilíbrio entre oferta e procura ao qual se chega pela ação independente, soberana e atomizada de indivíduos que não guardam qualquer tipo de relação permanente uns com os outros. (...) De forma distinta, a Sociologia mostra, desde o início, as relações sociais que estruturam a troca entre os agentes presentes nos mercados. Mercados são, para a Sociologia, estruturas sociais, formas mais ou menos permanentes de interação em que os indivíduos estabilizam seus laços sociais e submetem-se, por aí, a recompensas e sanções (MARTES; DURAN; ABRAMOVAY *in* STEINER, 2006: xi).

Entende-se que essa percepção do *mainstream* neoclássico é incompleta para compreender os mercados, uma vez que não dá a devida importância ao papel desempenhado pelas instituições. Nesse sentido, a Sociologia Econômica fornece elementos para repensar os mercados, pois a principal característica desta teoria é estudar os mercados não como mecanismos abstratos de equilíbrio, mas como construções sociais. Os mercados são instituídos e organizados socialmente. Por outro lado, a Economia Institucional, para compreender os mercados, destaca que o indivíduo não possui racionalidade completa e há informações assimétricas, dando maior ênfase às instituições do que meramente aos produtos. Considerando as contribuições da Sociologia Econômica e da Economia Institucional, percebe-se que a percepção de mercado da Economia Neoclássica é incompleta, uma vez que não existe tendência ao equilíbrio, os indivíduos não são movidos unicamente pela racionalidade econômica e o mercado não é externo aos indivíduos, mas é construído por eles.

Samuels (1995) destaca que o cerne da posição institucionalista em relação aos neoclássicos é a concepção

do mercado como orientador da economia, ou seja, a concepção da economia como organizada e orientada pelo mercado. A ideia de que os recursos escassos são alocados entre usos alternativos pelo mercado não é verdadeira, pois, para o autor, a determinação real em qualquer sociedade é a sua estrutura de organização, ou seja, são as suas instituições. O mercado só dará efeito para as instituições predominantes. Os mercados são organizados pelo efeito das instituições. Destaca ainda que os institucionalistas argumentam que o conceito de um “mercado” é uma metáfora para as instituições que dão forma, estrutura e operam por meio dele. Portanto, os mercados são complexos institucionais em interação uns com os outros.

Williamson salienta que no estudo dos custos de transação *“the transaction is the basic unit of analysis”* (1995: 27). Entretanto, originalmente, é Commons (1931) que destaca que para a Economia Institucional a transação é a unidade básica de análise e que as três relações sociais implícitas nas transações são de conflito, de dependência e de ordem. Nas transações podem ser identificadas quatro questões econômicas decorrentes: a concorrência, a discriminação, o poder econômico e as regras de funcionamento. Conclui que as transações são os meios, em operação através de leis e/ou costumes, que atuam na aquisição e alienação de controle legal das mercadorias, ou o controle legal do trabalho e de gestão que irá produzir e entregar ou trocar mercadorias e serviços, frente aos consumidores finais.⁵

⁵ *Transactions are the means, under operation of law and custom, of acquiring and alienating legal control of commodities, or legal control of the labor and management that will produce and deliver or exchange the commodities and services, forward to the ultimate consumers* (COMMONS, 1931: 656-57).

Hodgson (2009) argumenta que os mercados são instituições específicas ou sistemas de regras e não podem ser tomados como o éter universal da interação humana. Revendo as contribuições da antiga tradição institucionalista, da Sociologia Econômica e os avanços dos estudos sobre mercados, constata que estes demonstram que não existe uma entidade universal, como “o mercado”, mas diferentes sistemas de mercado que envolvem as diferentes estruturas e regras.

Nesse sentido parece muito apropriada a definição de Bromley: *“the market is not a mechanism for making social choices. Markets, which are socially constructed, means whereby the ownership of future value changes hands, simply reflect many individual choices that, once aggregated, hold social implications”* (BROMLEY, 1997: 1383). O autor argumenta que o mercado não é um mecanismo para fazer escolhas sociais. Os mercados são meios construídos socialmente e refletem muitas escolhas individuais que, agregadas, possuem implicações sociais.

Dentro da chamada Nova Sociologia Econômica uma contribuição relevante para compreender os mercados é dada por Mark Granovetter, sobretudo em três artigos seminais (1973, 1985 e 1992). O autor é representante de uma abordagem estrutural dos mercados ⁶ e, de modo geral, os principais fundamentos abordados pelo autor nessas obras dão conta de que: as relações econômicas estão enraizadas (*embedded*) nas relações sociais; metodologicamente, os mercados são vistos como extrapolações de redes sociais; as instituições econômicas são construções sociais; os mercados são estruturas socialmente construídas.

⁶ Além da abordagem estrutural de Mark Granovetter, existem outras ênfases, como, por exemplo, uma abordagem política (Neil Fligstein) e cultural (Viviana Zelizer).

Quando a Sociologia Econômica se interessa pela origem dos fenômenos mercantis, ela dirige sua atenção para as instituições (no sentido amplo do termo) nas quais está mergulhada a relação mercantil, instituições que a tornam possível. A Sociologia Econômica está, portanto, perto do “institucionalismo”, no sentido como economistas americanos, posteriores a Veblen e John R. Commons (1862-1945), consideram que a economia deveria levar em conta as instituições e os hábitos mentais que cercam os comportamentos econômicos, favorecendo-os ou impedindo-os (STEINER, 2006: 43-44).

Resumidamente, quais são as principais conclusões que podem ser abstraídas até aqui: i) a visão neoclássica de mercado, com base nos pressupostos da racionalidade, equilíbrio e otimalidade não reflete os mercados do mundo real, uma vez que os indivíduos não são movidos unicamente pela racionalidade econômica, existindo assimetria de informações e conflito de interesses, e o resultado não é teleológico, ou seja, podem ocorrer verdadeiros “absurdos”, como, por exemplo, as desigualdades sociais e a pobreza; ii) quando os autores institucionalistas sugerem que as transações devem ser a unidade de análise, nossa opção foi eleger os mercados como uma unidade representativa dessas transações; iii) existe grande proximidade entre a Economia Institucional e a Sociologia Econômica, uma vez que ambas fazem críticas aos pressupostos da economia neoclássica e sugerem considerar as instituições, a história e a ação dos indivíduos na análise e iv) os mercados (no plural) são estruturas socialmente construídas e moldados por um complexo institucional (sistema de instituições). Portanto, nosso próximo passo será explicar o que são as instituições.

As instituições como um sistema de regras formais e informais

Para compreender o que são instituições, nossa exposição será feita em quatro tópicos: i) apontar as características gerais do pensamento institucionalista e suas divergências com o *mainstream* econômico neoclássico; ii) localizar as diferentes abordagens dentro do que poderíamos chamar de Teoria Econômica das Instituições; iii) apresentar os principais conceitos de instituições e as possibilidades de diálogo ou síntese iv) fazer a nossa opção teórico-metodológica em função da tríade “amplitude – profundidade – operacionalização” dos conceitos.

Na apresentação da edição brasileira da obra clássica de Veblen (1983), Maria Hermínia Tavares de Almeida aponta alguns elementos que considera a essência do pensamento institucionalista:

(...) a economia devia ser analisada em sua totalidade (...) “a atividade econômica não é meramente a soma das atividades de indivíduos movidos pela busca de um ganho econômico máximo. Na atividade econômica é possível discernir padrões de ação coletiva, que não se reduzem à pura soma dos atos individuais”. Assim, era enfatizada a importância das instituições na vida econômica. (...) criticavam o empenho dos economistas neoclássicos em buscar as leis imutáveis da Economia e a sua preocupação com a ideia de equilíbrio do sistema econômico (...) o fundamental era captar o movimento e a evolução das instituições econômicas. (...) rejeitavam a ideia de que os sistemas econômicos tendessem espontaneamente ao equilíbrio (...) acreditavam na vigência de mudanças cumulativas e na existência de ajustes inerentes à vida econômica (...) defendiam o planejamento econômico (...) reconheciam a existência de profundos choques de interesses entre grupos no interior da sociedade.

(...) defendiam reformas democráticas que permitissem uma distribuição mais equânime dos bens e da renda. Negavam que o sistema de preços e o livre jogo das forças de mercado, por si mesmos, levassem à alocação adequada dos recursos e à distribuição equânime da renda. (...) opunham-se (...) natureza humana hedonista; negavam que o comportamento econômico pudesse ser entendido como uma ação racional e inteligente (ALMEIDA in VEBLEN, 1983: ix-x).

De acordo com Hodgson (1998), as ideias centrais do institucionalismo são as preocupações com as instituições, hábitos, regras e sua evolução, sendo que os institucionalistas não tentam criar um modelo único e geral sobre a base dessas ideias. Para o autor, a abordagem institucionalista se move a partir de ideias gerais sobre a agência humana, instituições e a natureza evolutiva dos processos econômicos. Particularmente, um institucionalista sublinha a necessidade de mostrar como grupos específicos de hábitos comuns embutidos (*embedded*) e reforçados por instituições determinam como as pessoas se comportam.

Percebe-se, portanto, que o institucionalismo se opõe à abordagem neoclássica⁷ na maioria dos seus fundamentos, sendo uma abordagem mais heterodoxa.

Em geral, o ideário conceitual e metodológico do pensamento institucionalista está mais próximo do campo analítico heterodoxo do que do *mainstream* neoclássico, visto que os princípios institucionalistas originaram-se a partir da

⁷ De acordo com Hodgson (1998), a economia neoclássica pode ser definida como uma abordagem que: i) assume um comportamento racional, a maximização dos agentes com dados e funções de preferência estável; ii) centra-se em atingir os estados de equilíbrio; e iii) exclui os problemas de informação, como, por exemplo, a incerteza.

oposição aos fundamentos de equilíbrio, otimalidade e racionalidade substantiva. Qualquer abordagem analítica que se pretenda institucionalista deve incluir *path dependency*, reconhecer o caráter diferenciado do processo de desenvolvimento econômico e pressupor que o ambiente econômico envolve disputas, antagonismos, conflitos e incertezas (CONCEIÇÃO, 2002: 1-2).

O pensamento institucionalista não constitui um corpo homogêneo, existem diversas correntes com abordagens e definições diferentes. Fazendo uma revisão das diferentes escolas, Conceição sugere a seguinte classificação: “o Antigo Institucionalismo de Veblen, Commons e Mitchell, a Nova Economia Institucional de Coase, Williamson e North, e a corrente neoinstitucionalista que reivindica sua filiação ao “velho” institucionalismo e uma grande proximidade com o evolucionismo” (CONCEIÇÃO, 2008: 04). Na última corrente são significativas as contribuições de Hodgson.

Não há espaço neste texto para discutir as diferenças dessas abordagens, entretanto, torna-se necessário entender o que são instituições. De modo geral, existem três definições bastante diferentes (Veblen, Commons, North) e uma que, na nossa opinião, busca uma aproximação das anteriores (Hodgson), que examinaremos a seguir. Pode-se dizer que cada definição envolve aspectos de natureza ontológica e epistemológica diferentes. “*Veblen defined an institution as a habit of thought common to the generality of men*”⁸ (SAMUELS, 1995: 575). De acordo com Commons, “*an institution is defined as collective action in control, liberation and expansion of individual action*”⁹ (COMMONS, 1931: 648). Para North:

⁸ Veblen definia instituição como um hábito de pensamento comum à generalidade dos homens.

⁹ Uma instituição é definida como a ação coletiva no controle, liberação e expansão da ação individual.

*Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction. They are made up of formal constraints (e. g., rules, laws, constitutions), informal constraints (e. g., norms of behavior, conventions, self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics. Together they define the incentive structure of societies and specifically economies.*¹⁰ (NORTH, 1994: 360).

Já Hodgson parece buscar um diálogo ou uma síntese: *"Institutions are the kinds of structures that matter most in the social realm: they make up the stuff of social life. (...) we may define institutions as systems of established and prevalent social rules that structure social interactions."*¹¹ (HODGSON, 2006: 02). Como exemplo de instituições, o autor cita a linguagem, dinheiro, direito, sistemas de pesos e medidas, modos à mesa e as empresas (e outras organizações). De forma conclusiva, no mesmo texto afirma que *"institutions are systems of established and embedded social rules that structure social interactions."*¹² (HODGSON, 2006: 18). Num texto mais recente, o autor ainda destaca que *"institutions are enduring systems of socially ingrained rules."*¹³ (HODGSON, 2009: 16).

¹⁰ As instituições são os constrangimentos humanamente concebidos que estruturam a interação humana. Elas são feitas de restrições formais (por exemplo, regras, leis, constituições), restrições informais (por exemplo, normas de comportamento, convenções, códigos de conduta) e suas características de execução. Juntas, elas definem a estrutura de incentivos das sociedades e, especificamente, as economias.

¹¹ As instituições são os tipos de estruturas de maior importância no âmbito social: elas compõem o material da vida social. (...) pode-se definir as instituições como sistemas de regras socialmente estabelecidas e prevalentes que estruturam a interação social.

¹² Instituições são sistemas de regras estabelecidas e socialmente incorporadas que estruturam as interações sociais.

¹³ As instituições são sistemas duradouros de regras socialmente enraizados.

No que pode ser considerado um texto síntese sobre a Teoria Econômica das Instituições publicado recentemente, Hodgson reconhece que *"we are all institutionalists now"* (HODGSON, 2009: 03), ou seja, agora somos todos institucionalistas. O autor reconhece que existe uma grande possibilidade de diálogo entre o antigo e o novo institucionalismo, principalmente com Douglass North. Demonstra que há uma crescente sobreposição de áreas de pesquisa entre as duas tradições institucionalistas, destacando que o conceito central deve ser focalizado nos mercados como instituições ou sistemas de regras, propondo, como já vimos anteriormente, um diálogo com a Sociologia Econômica.

Hodgson (2009) faz uma análise da evolução da Nova Economia Institucional destacando que foi Williamson que, em 1975, cunhou esse termo para diferenciá-la do Antigo Institucionalismo. A crítica feita por Hodgson é a de que as análises são feitas com base no indivíduo e tomando como dada uma primeira instituição-livre em "estado de natureza". Isso traz consigo o que chamou de problema da regressão infinita, ou seja, o que veio primeiro: os indivíduos ou as instituições?; onde deve parar a análise? Argumenta que essa pergunta é semelhante à clássica questão sobre o "ovo e a galinha". Conclui que o ponto-chave nessa regressão infinita é o de que nem o indivíduo nem a instituição têm legítima primazia explicativa. Para Hodgson, a ideia de que todas as explicações têm de ser, em última análise, em termos de indivíduos ou instituições é improcedente. Defende que é necessária uma teoria de processo, desenvolvimento e aprendizagem. Esse processo pode ser caracterizado pela expressão *"reconstitutive downward causation."*¹⁴ (HODGSON, 2009: 17), ou seja, não

¹⁴ Causação descendente reconstitutiva.

importa saber o que veio antes (indivíduo ou instituição), mas, sim, compreender o processo de como as instituições servem de informação moldando o comportamento dos indivíduos e como os indivíduos criam e modificam as instituições por meio da sua ação. Essa mesma crítica se aplica à origem dos mercados. Williamson escreveu que “no início havia mercados”. Para Hodgson (2009), esse argumento demonstra a crença de que o mercado é o “éter universal da interação humana” e não reconhece que o próprio mercado é uma instituição que envolve normas, costumes sociais e redes de informação instituídas pelas relações de troca.

Qual o aprendizado com essa breve revisão sobre a Teoria Econômica das Instituições, ou seja, as principais conclusões antes de prosseguir: i) ao voltar a atenção para as instituições, pode-se perceber aspectos totalmente ignorados ou diminuídos pelos neoclássicos, tais como a racionalidade limitada, a assimetria de informações, a incerteza, os conflitos, o processo de evolução e uma visão não teleológica do desenvolvimento; ii) as instituições podem ser entendidas como um sistema de regras formais (leis, normas, constituições), informais (crenças, costumes, cultura, hábitos) e a sua aplicação na estruturação das interações sociais; e iii) as instituições servem de informação, moldando o comportamento dos indivíduos, e estes, por meio da sua ação, também interferem na construção e modificação das instituições, num processo circular de causação cumulativa e com o surgimento de propriedades emergentes. Diante desse quadro, torna-se necessário fazer uma opção teórico-metodológica. A nossa escolha por um conceito e consequentemente pelo quadro analítico do autor tem como critério a tríade “amplitude – profundidade – operacionalização” destacada no início do

texto. Nesse sentido, sentimo-nos mais confortáveis com o conceito de North, com as devidas complementações de Hodgson. Portanto, nosso próximo passo será fazer uma revisão do quadro conceitual sugerido por Douglass North.

A abordagem institucional de Douglass North

Antes de apresentar a concepção teórica de Douglass North é importante advertir que não existe uma leitura consensual do autor.¹⁵ Favareto ressalta que “ao menos duas leituras de North são possíveis” (2007: 60). Alguns ressaltam os elementos de ruptura ou de tensão com a economia neoclássica em função da introdução da história como parte do método, da incorporação dos atritos e conflitos sociais como dimensões explicativas e da indução como procedimento de análise. Por outro lado, há os que destacam as permanências, apontando que, “apesar da tentativa de trazer história e conflitos para dentro do modelo, ainda seriam os preços relativos o que determina a mudança” (IDEM). Para compreender essa interpretação ambígua de North, uma explicação que nos parece razoável foi elaborada por Gala (2003b) que argumenta que Douglass North é um bom retórico e, como tal, faz esforços de convencimento, passando pela identificação e interação com as teorias existentes, fazendo a comunicação num “terreno comum”. Faz uma análise da obra de 1990 e destaca que:

Apesar de um movimento insistente de conciliação, percebemos, ao longo do livro, que a complementaridade entre a teoria de North e a escola neoclássica é, no mínimo, controversa (...). Podemos citar dois dos principais pilares do pensamento de North que podem ir contra a teoria

¹⁵ Hodgson (2006) também concorda que North é mal interpretado, o que, em alguns casos, é culpa do próprio autor por deixar de dizer ou aprofundar determinados aspectos conceituais da sua teoria.

neoclássica (...) i) A defesa de uma teoria de racionalidade “processual” (...) ii) A utilização de uma teoria de múltiplos equilíbrios e retornos crescentes (GALA, 2003b: 128).

Num outro texto (GALA, 2003a) em que faz uma revisão da obra de Douglass North, destaca que atualmente esse autor é referência importante para o estudo do desenvolvimento das economias de longo prazo e que, através de sua obra, “procura demonstrar como o crescimento de longo prazo, ou a evolução histórica, de uma sociedade é condicionado pela formação e evolução de suas instituições” (GALA, 2003a: 89). Para entender melhor a obra do autor, Gala (IDEM: 90) sugere que existem dois grandes movimentos ao longo do tempo. “No primeiro, o autor migra da cliometria para a análise institucional” e conclui que “a mudança se dá a partir do *insight* de que uma evolução institucional pode ser mais importante do que avanços tecnológicos para o desenvolvimento econômico”. No segundo, North se baseia em estudos institucionais históricos e procura construir uma “teoria econômica institucional”. Conforme destaca Gala, “a partir da constatação e do entendimento do que foi o *processo histórico do desenvolvimento econômico*, procura formular uma *teoria (institucional) do desenvolvimento econômico*” (IDEM: 90).

Para compreender a concepção de Douglass North será feita uma breve revisão com base em quatro obras do autor (NORTH, 1990, 1991, 1994 e 2005). Essas obras referem-se especificamente ao segundo movimento apontado por Gala (2003a). A opção por um conjunto maior de obras do autor se faz necessária para perceber a evolução teórico-metodológica do próprio autor que, por um lado, vai abandonando determinados conceitos e, por outro, incorpora e avança para outras questões. Entende-se que, nas obras de 1990 e 1991, o conceito de custos de transação

teve um papel central, ao passo que, nas obras de 1994 e 2005, cultura, história, evolução e mudança assumem maior importância na análise feita por North.

No clássico livro *Institutions, institutional change and economic performance*, de 1990, North afirma que “institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction.”¹⁶ (NORTH, 1990: 03). Já no artigo do ano seguinte, apresenta uma definição mais completa:

*Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. (...) They evolve incrementally, connecting the past with the present and the future; history in consequence is largely a story of institutional evolution in which the historical performance of economies can only be understood as a part of a sequential story. Institutions provide the incentive structure of an economy; as that structure evolves, it shapes the direction of economic change towards growth, stagnation, or decline.*¹⁷ (NORTH, 1991: 97).

¹⁶ Instituições são as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, são os constrangimentos humanamente concebidos para configurar a interação humana.

¹⁷ As instituições são os constrangimentos humanamente concebidos que estruturam a interação política, econômica e social. Elas consistem em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) e regras formais (constituição, as leis, os direitos de propriedade). Ao longo da história, as instituições foram criadas por seres humanos para criar ordem e reduzir a incerteza em troca. (...) Elas evoluem de forma incremental, que liga o passado com o presente e o futuro; a história, em consequência, é basicamente uma história da evolução institucional na qual o desempenho histórico da economia só pode ser entendido como parte de uma história sequencial. As instituições fornecem a estrutura de incentivos de uma economia, como essa estrutura se desenvolve, molda a direção da mudança econômica para o crescimento, estagnação ou declínio.

Contudo, entende-se que é a partir do texto de 1994 que o autor avança significativamente. O texto é a conferência de Douglass North ao receber o prêmio Nobel de Ciências Econômicas em 1993, na qual o autor apresenta um quadro analítico para compreender a mudança econômica ao longo do tempo. Desenvolve importantes reflexões teóricas sobre alguns conceitos centrais nessa obra: instituições, *enforcement*, custos de transação, organizações, a racionalidade sob condições de incerteza e o processo de aprendizagem, ciência cognitiva, tempo histórico e *path depende*.

De acordo com North (1994), a teoria neoclássica, baseada no princípio de um mundo estático e sem atritos, é inadequada para analisar o desenvolvimento pois está preocupada com o funcionamento (estático) dos mercados e não com o processo de desenvolvimento (dinâmico, histórico e evolucionista) dos mercados. Destaca que o princípio de racionalidade da teoria neoclássica é falso sob as condições de informação incompleta e de incerteza. Além do mais, essa teoria ignorou as instituições e a história. Para o autor, as instituições formam a estrutura de incentivos de uma sociedade e são fatores determinantes do desempenho econômico. Trata-se de um ensaio sobre as instituições e o tempo, com um quadro analítico que mantém o pressuposto da escassez, modifica o pressuposto da racionalidade e acrescenta a dimensão do tempo.

É no texto de 1994 que o autor apresenta uma definição mais completa de instituições, que, ao nosso ver, é um esforço significativo de operacionalização do conceito:

Institutions are the humanly devised constraints that structure human interaction. They are made up of formal constraints (e. g., rules, laws, constitutions), informal constraints (e. g.,

*norms of behavior, conventions, self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics. Together they define the incentive structure of societies and specifically economies.*¹⁸ (NORTH, 1994: 360).

North (1994) retoma o conceito de custos de transação de Coase, destacando que as instituições e a tecnologia empregada determinam os custos de transação e de transformação que se somam aos custos de produção. Exemplifica com um estudo que concluiu que, em 1970, 45% do PIB dos EUA foram dedicados ao setor de operação. Sua conclusão é a de que os mercados são imperfeitos, as informações são incompletas e os custos de transação são elevados. Critica a ideia neoclássica de equilíbrio, pois entende que as instituições não são criadas, necessariamente, para serem eficazes. As regras formais são criadas para atender aos interesses de quem possui poder.

Outro aspecto significativo do autor diz respeito à distinção entre instituições e organizações, que também pode ser lido como uma tentativa de operacionalizar os conceitos numa pesquisa.

It is the interaction between institutions and organizations that shapes the institutional evolution of an economy. If institutions are the rules of the game, organizations and their entrepreneurs are the players. Organizations are made up of groups of individuals bound together by some common purpose to achieve certain objectives. Organizations include political bodies (e. g., political parties, the Senate, a city council, regulatory bodies), economic

¹⁸ As instituições são os constrangimentos humanamente concebidos que estruturam a interação humana. Elas são feitas de restrições formais (por exemplo, regras, leis constituições) restrições informais (por exemplo, normas de comportamento, convenções, códigos de conduta) e suas características de execução. Juntas, elas definem a estrutura de incentivos das sociedades e, especificamente, as economias.

*bodies (e. g., firms, trade unions, family farms, cooperatives) social bodies (e. g., churches, clubs, athletic associations), and educational bodies (e. g., schools, universities, vocational training centers).*¹⁹ (NORTH, 1994: 361).

Numa reflexão sobre o que poderíamos denominar a tríade “racionalidade – incerteza – aprendizagem” destaca que o quadro de escolha racional sob condições de incerteza é falso. Lança duas perguntas centrais para compreender esse processo: 1) como ocorre a representação subjetiva do ator diante do problema da tomada de decisão?; 2) como ocorre a aprendizagem humana? Assim, busca respostas na chamada ciência cognitiva para compreender o processo de tomada de decisão sob incerteza. Nesse sentido, destaca que as experiências do ambiente físico e sociocultural são essenciais na formação de modelos mentais que podem evoluir para um sistema de crenças estruturais e se transformar em instituições. As crenças constituem o modelo mental (interno) e as instituições são externas ao indivíduo.

A inclusão da história é fundamental para compreender o processo de desenvolvimento das sociedades. De acordo com North (1994), não há garantias de que as crenças e instituições, que evoluem com o tempo, irão produzir crescimento econômico. Argumenta que a maioria das sociedades ao longo da história está presa numa matriz

¹⁹ É a interação entre as instituições e organizações que modela a evolução institucional de uma economia. Se as instituições são as regras do jogo, as organizações e seus empresários são os jogadores. As organizações são constituídas por grupos de indivíduos unidos por um objetivo comum para atingir certos objetivos. Organizações incluem corpos políticos (por exemplo, partidos políticos, o Senado, a Câmara Municipal, entidades reguladoras), agentes econômicos (por exemplo, empresas, sindicatos, agricultores familiares, cooperativas), corpos sociais (por exemplo, igrejas, clubes, associações atléticas) e estabelecimentos de ensino (por exemplo, escolas, universidades, centros de formação profissional).

institucional que não evoluiu para a troca impessoal, que seria essencial para capturar os ganhos de produtividade que vieram da especialização e da divisão de trabalho que produziu a riqueza das nações.

Para North (1994), o tempo é a soma das experiências atuais de aprendizagem e da experiência acumulada de gerações passadas que está incorporada na cultura. Aprender é um processo incremental filtrado pela cultura de uma sociedade. Os incentivos incorporados em sistemas de crenças expressas em instituições determinam o desempenho econômico através do tempo, porém, a explicação econômica ao longo da história ainda é um grande enigma.

A contribuição do que North (1994) chamou de abordagem institucional-cognitiva para compreender o passado econômico pode ser expressa em três aspectos: i) é preciso considerar que existe um padrão muito desigual de desempenho econômico, como por exemplo os sucessos da Holanda e Inglaterra e os fracassos da Espanha e Portugal;²⁰

²⁰ Em entrevista concedida à Revista *Veja*, questionado sobre por que as instituições da América Latina registram um atraso histórico, North destaca que: “Nesses países, as instituições eram frágeis demais para criar uma engrenagem positiva que empurrasse a economia. México, Brasil e Argentina sempre tiveram recursos naturais suficientes para se tornar nações ricas. O atraso institucional deixou esses países para trás. Há uma relação direta entre as instituições existentes nas metrópoles e o tipo de desenvolvimento que as colônias tiveram nesse campo. Quando chegaram ao Novo Mundo, os europeus carregaram sua variada cultura institucional. Os países da América Latina importaram seu modelo de Portugal e da Espanha e por isso largaram em desvantagem. A Península Ibérica colecionava instituições ineficientes que não tinham calibre nem maturidade para estimular o crescimento econômico. Já os americanos foram fortemente influenciados pela Inglaterra e, sob a carga genética das instituições inglesas, tiveram como fonte um sistema bem mais moderno” (NORTH, 2003).

ii) é necessário entender por que as economias, uma vez no caminho do crescimento ou da estagnação, tendem a persistir (*path dependence*); e iii) é importante considerar que existe uma complexa interação entre instituições, tecnologia e demografia no processo global de mudança econômica.

De forma conclusiva, North (1994) destaca algumas implicações da abordagem institucional-cognitiva para compreender a mudança econômica: i) é a mistura de regras formais, normas informais e características de execução (*enforcement*) que molda o desempenho econômico; ii) as políticas são significativas no desempenho econômico porque definem e aplicam as regras econômicas e iii) a chave para o crescimento a longo prazo é adaptação (evolução das estruturas institucionais, flexibilidade para sobreviver aos choques e mudanças) ao invés de eficiência alocativa.

Num dos livros mais recentes, *Understanding the process of economic change* (NORTH, 2005), aborda o esforço incessante dos seres humanos para obter maior controle sobre suas vidas e resolver problemas. Estuda as percepções que induzem a inovação institucional destinada a reduzir a incerteza ou converter a incerteza em risco. É um estudo da constante mudança da “paisagem” humana. De acordo com North (2005), compreender as mudanças econômicas implica considerar que estas são resultado de modificações em três aspectos: i) na demografia (quantidade e qualidade dos seres humanos); ii) no estoque de conhecimento humano, especialmente aquele aplicado ao domínio do ser humano sobre a natureza e iii) no quadro institucional que define a estrutura de incentivos de uma sociedade. Mas alerta que estamos longe de ter boas teorias de qualquer um dos três aspectos, muito menos dos três juntos, mas estamos fazendo progressos.

Sobre o esforço deliberado dos seres humanos para controlar seu ambiente, North (2005) destaca que a estrutura que impomos a nossa vida para reduzir a incerteza é um acúmulo evolutivo de prescrições e artefatos, resultando numa mistura complexa de restrições formais e informais que estão *imbedded* (enraizadas) na linguagem, nos artefatos e nas crenças, definindo os padrões de interação humana. Considerando que na economia existe escassez, ocorre competição por recursos, assim, a estrutura de restrições que impomos ordena a concorrência e molda a forma como o jogo é jogado. Portanto, a estrutura concorrencial induz o aumento da eficiência econômica ou estagnação. Percebe-se que é uma visão muito diferente da ideia neoclássica teleologicamente orientada para o equilíbrio e a otimalidade.

North (2005) sugere um interessante “quebra-cabeça” com base num conjunto de questões: i) como conhecemos a realidade?; ii) como as crenças se formam?; iii) como crenças e convicções individuais se agregam em um sistema de crença?; iv) como as crenças mudam?; v) qual é a relação entre as crenças e instituições?; vi) como as instituições mudam?; vii) como as instituições afetam o desempenho?; viii) o que explica a extensa gama de padrões de desempenho da economia e das políticas?; ix) qual é a natureza essencial do processo de mudança econômica? De acordo com North (2005), para compreender o “esqueleto” do processo de mudança econômica é necessário considerar que: i) a “realidade” de um sistema político-econômico não é conhecida por ninguém, mas os seres humanos constroem crenças sobre a “realidade”; ii) a opinião dominante, ao longo do tempo, muda as instituições que determinam o desempenho econômico e político; iii) a matriz institucional resultante impõe severas restrições sobre a escolha; iv) a chave para

compreender o processo de mudança é a intencionalidade dos jogadores decretando a mudança institucional e sua compreensão das questões.

Para North (2005), a fonte da intencionalidade humana é o esforço “onipresente” para entender o seu ambiente e reduzir as incertezas. Portanto, o estudo do processo de mudança econômica deve começar explorando os esforços “onipresentes” do ser humano para lidar e enfrentar a incerteza em um mundo de incertezas. Essa constatação traz para o autor uma preocupação pragmática com o grau em que nossa crença está de acordo com a “realidade”. Destaca que é necessário considerar que a realidade é mal entendida com muito mais frequência; que devemos ter consciência de quão a realidade está mudando; e, finalmente, considerar que a aceitação acrítica do pressuposto da racionalidade é devastador para as ciências sociais. Salienta que é necessário conhecer como a mente e o cérebro trabalham para entender como construímos nossas explicações sobre o mundo. Mais uma vez busca explicações na ciência cognitiva e conclui que os seres humanos tentam usar suas percepções sobre o mundo para estruturar seu meio ambiente, com o objetivo de reduzir a incerteza na interação. As percepções são consequência da estrutura institucional, ou seja, uma combinação de regras formais, restrições informais e sua execução (*enforcement*).

Já vimos anteriormente que a história é uma evolução institucional (NORTH, 1991). As restrições institucionais acumuladas ao longo do tempo e a cultura de uma sociedade são a estrutura cumulativa de regras e normas (e crenças) que herdamos do passado e que moldam o nosso presente e influenciam o nosso futuro (*path dependence*). A mudança institucional pode resultar de mudanças nas

regras formais, nas normas informais, ou da execução (*enforcement*) de qualquer uma destas (NORTH, 2005).

O autor ainda faz uma distinção entre outros dois conceitos: ordem e desordem. A ordem reduz incertezas. São instituições que oferecem uma maior previsibilidade na interação humana. Por outro lado, a desordem aumenta a incerteza, resultando em relacionamentos instáveis nos mercados políticos e econômicos (NORTH, 2005).

Para finalizar, North (2005) se pergunta se somos bem-sucedidos em controlar nosso destino? Sua resposta dá conta de que a história muitas vezes pode ser absurda. O autor argumenta que a história econômica é um conto deprimente de erro de cálculo levando à fome, à morte pela fome, à derrota e morte na guerra, à estagnação e decadência econômica, e mesmo ao desaparecimento de civilizações inteiras. Nesses termos, sugere considerar dois aspectos da mudança econômica: i) é difícil alterar o quadro social pois os “jogadores” possuem conhecimento imperfeito; e ii) existem muitos conflitos relacionados com a tentativa de superação da rigidez e crenças errôneas em sociedades que tentam fazer mudanças fundamentais. Podemos até mudar as regras formais de um dia para o outro, porém, as informais persistem no tempo.

Gala (2003a) apresenta uma síntese do que poderia ser denominado de “Teoria Geral” proposta por Douglass North:

*O ambiente econômico e social dos agentes é permeado por *incerteza*. *A principal consequência dessa incerteza são os *custos de transação*. Estes podem ser divididos em problemas de *measurement e enforcement*. *Para reduzirem os custos de transação e coordenar as atividades humanas,

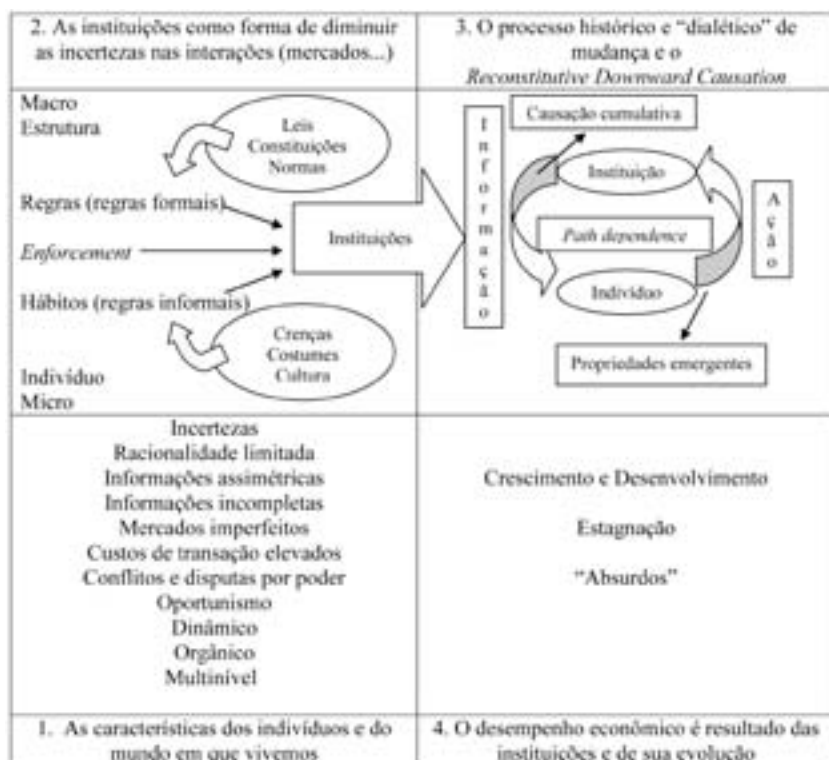
as sociedades desenvolvem *instituições*. Estas são um contínuo de regras com dois extremos: formais e informais. *O conjunto dessas regras pode ser encontrado na *matriz institucional* das sociedades. A dinâmica dessa matriz será sempre *path dependent*. *A partir dessa matriz, definem-se os estímulos para o surgimento de *organizações* que podem ser econômicas, sociais e políticas. *Estas interagem entre si, com os recursos econômicos – que junto com a tecnologia empregada definem os *transformation cost* tradicionais da teoria econômica – e com a própria matriz institucional – que define os *transaction costs* – e são, portanto, responsáveis pela *evolução institucional* e pelo *desempenho econômico* das sociedades ao longo do tempo (GALA, 2003a:103).

Para não concluir: proposição de um quadro analítico institucional dos mercados

O que podemos depreender de toda essa revisão sobre a Teoria Econômica das Instituições e de que forma esse quadro teórico poderá servir de referência para analisar os mercados? Para tentar responder essa questão, vamos organizar nossa exposição em dois momentos: primeiro, uma tentativa de síntese sobre as instituições (Figura 1) e posteriormente uma tentativa de aplicação desse quadro conceitual na análise dos mercados (Figura 2).

O mundo real em que vivemos e as relações entre os indivíduos são marcados por um conjunto de características muito diferentes do que a concepção neoclássica acreditava: incertezas, racionalidade limitada, informações assimétricas e incompletas, mercados imperfeitos, com elevados custos de transação, conflitos e disputas por poder, comportamento oportunista e uma realidade multifacetada, orgânica e dinâmica.

Figura 1: Esquema analítico para uma teoria econômica das instituições



Quando os economistas voltaram sua atenção para a história e, sobretudo, para as instituições, perceberam essa complexidade que é muito diferente dos fundamentos de equilíbrio, otimalidade e racionalidade substantiva que predominam nas análises ortodoxas do neoclassicismo. Portanto, as instituições são uma forma de diminuir as incertezas nas relações sociais num mundo de incertezas. Por instituições entende-se um conjunto de regras formais (leis, constituições e normas que estão num plano macroestrutural), regras informais (hábitos, crenças,

costumes, ou seja, a cultura no nível micro do indivíduo) e as características de aplicação dessas regras (*enforcement*).

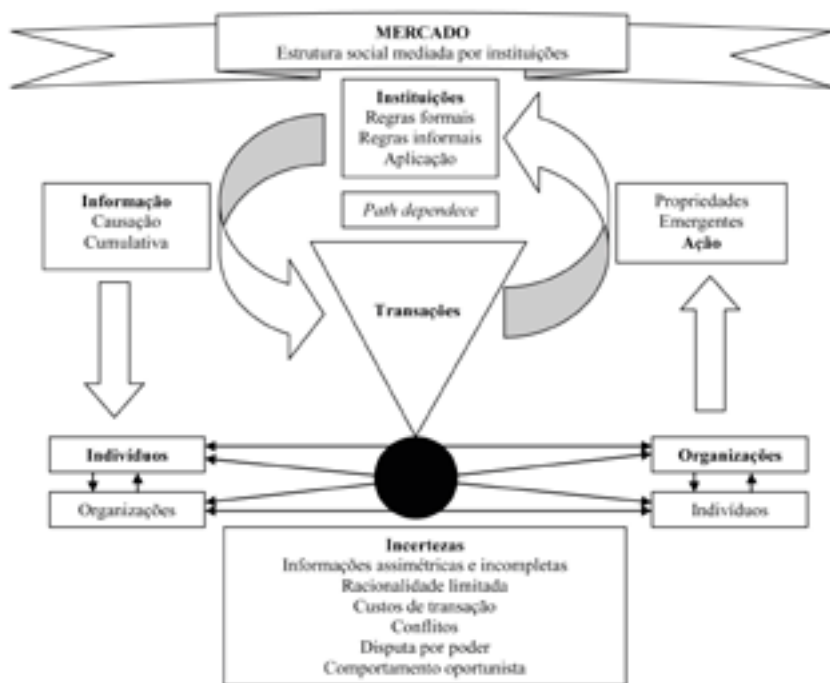
As instituições servem de informação e moldam o comportamento dos indivíduos, que, por meio da sua ação, modificam e criam as instituições. No processo histórico, e por que não dizer dialético, de mudança (*reconstitutive downward causation*) há instituições que permanecem (causação cumulativa) e outras que se modificam (propriedades emergentes), porém, verifica-se uma dependência histórica do quadro institucional existente, ou seja, o *path dependence*.

O desempenho econômico é resultado das instituições e da sua evolução. Esse desempenho, no entanto, é muito diferente do pressuposto teleológico de otimalidade, ou seja, o resultado pode ser tanto o crescimento e o desenvolvimento, como a estagnação ou mesmo verdadeiros “absurdos” como as guerras, as desigualdades sociais e a miséria.

De que forma esse quadro analítico das instituições poderá contribuir para a análise dos mercados? É essa questão que vamos analisar na sequência com base na estrutura proposta na Figura 2. A nossa unidade de análise são as transações, que constituem uma forma de interação humana e porque não dizer, são a essência do mercado, ou seja, uma relação de troca entre indivíduos, entre organizações, ou ainda entre indivíduos e organizações. Essa transação ocorre num ambiente de profunda incerteza em função da racionalidade limitada dos agentes, da existência de informações assimétricas e incompletas, custos de transação, conflitos e disputas por poder, bem como do comportamento oportunista. Portanto, a função das instituições é justamente reduzir as incertezas nas

transações. As instituições são formadas por regras formais, regras informais e a sua aplicação. No processo histórico de evolução dos mercados, as instituições funcionam como informação que molda o comportamento dos indivíduos nas transações. Por outro lado, indivíduos e organizações também modificam e criam instituições. Nesse processo, algumas instituições permanecem (causação cumulativa) e novas são criadas (propriedades emergentes), porém, há uma grande dependência do quadro institucional existente.

Figura 2: Os mercados e as instituições



Os mercados, portanto, são essa estrutura complexa que pode ser visualizada na Figura 2 e, para compreendê-lo, a Teoria Econômica das Instituições nos fornece algumas

pistas interessantes como: i) metodologicamente, é interessante compreender as regras do jogo (instituições) e quais são os jogadores (organizações) envolvidos no processo de transação; ii) as regras formais podem ser analisadas através das normas, leis e contratos formais que regulamentam o mercado; iii) por sua vez, as regras informais precisam ser buscadas nos hábitos, crenças e costumes, ou seja, na cultura dos indivíduos; iv) não basta saber quais são as regras, é necessário também conhecer de que forma elas são aplicadas e moldam o comportamento. Por exemplo, existem regras formais específicas que regulamentam o mercado de alimentos, mas isso não significa que elas sejam seguidas, o que pode ser verificado na informalidade que acompanha a comercialização de alguns produtos que estão totalmente “fora da lei”; e v) é importante ainda conhecer o processo histórico de formação e evolução dos mercados e analisar como as instituições foram sendo construídas, mantidas ou modificadas.

Referências bibliográficas

- ABRAMOVAY, Ricardo. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. *Tempo Social*. v. 16, n. 2, nov., 2004.
- BROMLEY, Daniel W. Rethinking markets. *American Journal of Agricultural Economics*. 79, n. 5, 1997.
- COMMONS, John R. Institutional economics. *The American Economic Review*. v. 21, n. 4, dez. de 1931.
- CONCEIÇÃO, Octavio A. C. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e pós-keynesianos. *Revista de Economia*. ANPEC, set./dez. 2008.
- _____. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. *Revista de Economia Contemporânea*. v. 6, n. 2, jul./dez., 2002.

- FAVARETO, Arilson. *Paradigmas do desenvolvimento rural em questão*. São Paulo: Iglu: FAPESP, 2007.
- GALA, Paulo. A teoria institucional de Douglass North. *Revista de Economia Política*. v. 23, n. 2 (90), abr./jun., 2003a.
- _____. A retórica na economia institucional de Douglass North. *Revista de Economia Política*. v. 23, n. 2 (90), abr./jun., 2003b.
- GRANOVETTER, Mark. Economic institutions as social constructions: a framework for analysis. *Acta Sociologica*. n. 35, 1992.
- _____. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The Journal of Sociology*. v. 91, n. 3, nov., 1985).
- _____. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*. v. 78, n. 6, mai., 1973.
- HODGSON, Geoffrey M. Institutional economics into the twenty-first century. *Studi e Note di Economia*. Ano XIV, n. 1, 2009.
- _____. What are institutions. *Journal of Economic Issues*. v. XL, n. 1, mar., 2006.
- _____. The approach of institutional economics. *Journal of Economic Literature*. v. 36, mar., 1998.
- IPARDES, Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. *O mercado de orgânicos no Paraná: caracterização e tendências*. Curitiba: IPARDES, 2007.
- NORTH, Douglass Cecil. *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press, 2005.
- _____. Entrevista: Douglass North. *Revista Veja*. Edição 1830. 26 nov., 2003.
- _____. Economic performance through time. *The American Economic Review*. v. 84, n. 3, jun., 1994.
- _____. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, verão, 1991.
- _____. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- RICHTER, Rudolf. New economic sociology and new institutional economics. *Annual Conference of The International Society for New Institutional Economics (ISNIE)*. Berkeley, set., 2001.
- SAMUELS, Warren J. The present state of institutional economics. *Cambridge Journal of Economics*. v. 19, 1995.
- STEINER, Philippe. *A sociologia econômica*. São Paulo: Atlas, 2006.

VEBLEN, Thorstein. *A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições*. São Paulo: Nova Cultural, 1983.

WILLIAMSON, Oliver E. Hierarchies, markets and power in the economy: an economic perspective. *Industrial and Corporate Change*, v. 4, n. 1, 1995.

PLEIN, Clério e Eduardo Ernesto Filippi. Os mercados e a teoria econômica das instituições. *Estudos Sociedade e Agricultura*, outubro de 2010, vol. 18, n. 2, p. 317-350, ISSN 1413-0580.

Resumo: (*Os mercados e a teoria econômica das instituições*). Muitos dos princípios teóricos da economia neoclássica podem ser questionados, sobretudo quando se analisa o comportamento dos indivíduos nos mercados. A Teoria Econômica das Instituições, com algum grau de proximidade com a Nova Sociologia Econômica, apresenta um conjunto de proposições alternativas para a análise dos mercados. O objetivo do texto é propor um quadro analítico dos mercados a partir do conceito de instituições, recorrendo, sobretudo, às contribuições de Douglass North, um dos principais representantes da denominada Nova Economia Institucional. Trata-se de um ensaio teórico e como principais conclusões destaca-se que i) os mercados são estruturas socialmente construídas moldados por instituições e ii) as instituições, por sua vez, são um sistema de regras formais e informais.

Palavras-chave: teoria econômica, mercados, instituições.

Abstract: (*Markets and economic theory of institutions*). Many of the theoretical principles of neoclassical economics can be questioned, especially when analyzing the behavior of individuals in markets. The Economic Theory of Institutions, with some degree of proximity to the New Economic Sociology, presents a set of alternative proposals for market analysis. The purpose of the paper is to propose an analytical framework of markets through the concept of institutions, using mainly contributions of Douglass North, one of the principal representatives of the so-called New Institutional Economics. This a theoretical essay highlights as its main findings that i) markets are structures that are socially constructed and shaped by institutions, ii) institutions, in turn, consist of a system of formal and informal rules.

Key words: Economic theory, markets, institutions.