

Análise Econômica do Direito: O Direito como Instrumento para o Desenvolvimento Econômico

*Fernanda Cigainski Lisbinski**

Adriano José Pereira[†]

Ednalva Felix das Neves[‡]

Resumo

O artigo tem como objetivo analisar as relações entre Economia e Direito, em que se projeta o desenvolvimento econômico como um resultado. Destaca-se a relevância da compreensão dos fundamentos microeconômicos e da forma como estes servem de base para uma perspectiva macro do desenvolvimento, através da análise mesoeconômica, com base na Nova Economia Institucional e sua perspectiva de Análise Econômica do Direito (AED). Com base na AED, entende-se que o Direito atua por meio de regras e normas que determinam padrões de comportamentos que limitam a atuação dos indivíduos e garantem o direito à propriedade e a segurança nas relações contratuais. Além disso, é por meio do Direito que o Estado define direitos e obrigações para os agentes e cria instituições, proporcionando maior segurança para as ações econômicas, o que tende a refletir positivamente no desempenho das economias.

Palavras-chave: Direitos de Propriedade; Custos de Transação; Instituições; Desenvolvimento.

JEL: D23; K11; K12; O17.

1 Introdução

A discussão sobre a relação entre Economia e outras áreas do conhecimento tem sido muito intensa na comunidade acadêmica, o que tem levado à necessidade de melhor compreensão desta relação. É o caso, por exemplo, do papel do Direito na Economia, em que se busca compreender a influência do Direito nos processos de crescimento e desenvolvimento econômico. Entende-se que o Direito atua na construção de instrumentos que

*Mestranda em Economia e Desenvolvimento pela Universidade Federal de Santa Maria - UFSM, E-mail: fernandacl32@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-9131-5996

[†]Professor adjunto do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), E-mail: adrianoeconomia@ufsm.br, ORCID:0000-0002-9467-6516

[‡]Professora colaboradora Universidade Federal de Santa Maria, E-mail: ednalvafelix@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8862-1674

possibilitam a criação de regras e normas que condicionam (restringem ou incentivam) a interação entre os agentes sociais, além de atuar na criação de instituições que visam a regulação dos setores privado e estatal, contribuindo para a melhoria de desempenho das economias.

Este artigo tem como principal objetivo analisar as relações existentes entre Economia e Direito, no que se refere aos processos de crescimento e desenvolvimento econômico, destacando a relevância da compreensão dos fundamentos microeconômicos e da forma como estes servem de base para uma perspectiva macro do desenvolvimento, através da análise mesoeconômica, que tem sido baseada na economia institucional. Para isso, utilizou-se de um resgate bibliográfico acerca de abordagens que identificam importantes pontos de intersecção entre Economia e Direito e que destacam a importância desta relação.

Além desta seção introdutória, o artigo se divide em mais quatro seções: a segunda seção analisar o Direito como instrumento para os processos de crescimento e desenvolvimento econômico a partir de uma visão geral de alguns autores de diferentes vertentes teóricas institucionalistas, em especial Douglass North, argumentando que, por meio de regras e normas jurídicas, podem ser criados padrões de comportamentos previsíveis e que promovem a segurança social, além de formalizar comportamentos já existentes e criar punições para aqueles comportamentos que não seguem tais padrões. Ou seja, destaca-se os aspectos relativos aos mecanismos de incentivos e restrições, típicos da abordagem da NEI, nesse caso, no que se refere ao estabelecimento e adoção das “regras do jogo”. Nesse sentido, na perspectiva da NEI, o Direito atua na criação e na regulamentação de instituições que, em última instância, irão garantir o crescimento e o desenvolvimento econômico. Destaca-se que essas regras fazem parte de um conjunto de normas jurídicas, cuja existência decorre de fatos objetivos, ou seja, não existe norma jurídica se não houver um fato anterior que motive a sua criação. A execução das mesmas, em última instância, é prerrogativa do Estado, através de seus instrumentos institucionais, por meio de seu poder coercitivo ou poder de polícia, que assegura o seu cumprimento, como destacado em North et al (2007, 2009 e 2011). Neste sentido, a Economia do Direito tem se desenvolvido como área do conhecimento, tendo em vista as estreitas relações existentes entre essas duas ciências, sobretudo no que se refere à compreensão das mudanças estruturais, das condições sociais e da qualidade de vida da população, visando uma maior equidade e harmonia social.

Na terceira seção, buscou-se analisar brevemente alguns conceitos norteadores da relação entre o Direito e Economia, especialmente, a partir de uma perspectiva institucionalista, que visa justamente compreender a importância das instituições no processo de crescimento e desenvolvimento, lembrando que crescimento é condição necessária, mas não é suficiente, para o desenvolvimento. Destacou-se aspectos como os custos de transação, os direitos de propriedade e as externalidades, buscando enfatizar o fato de que estes são aspectos inerentes ao processo de crescimento econômico e que exigem uma atuação

do Estado, no sentido de criar e fiscalizar as instituições e regras que garantem o funcionamento da economia. Foi abordado sobre os custos de transações, a partir da ênfase na garantia dos direitos de propriedade, como aspecto central da abordagem contratual e micro-organizacional da NEI sobre o desempenho econômico, buscando demonstrar que em uma economia, não estão presentes apenas os custos de produção e logística, mas também os custos contratuais, administrativos e de direito de propriedade privada. Posteriormente, partindo do fato de que os agentes econômicos podem gerar externalidades, visou-se identificar a atuação do Direito, por meio de instrumentos próprios, para internalizar essas externalidades ou tentar extingui-las.

Por fim, na quarta seção, buscou-se descrever o surgimento da análise Econômica do Direito, e como ela se desenvolveu e contribuiu para a consolidação da Nova Economia Institucional (NEI), sobretudo no que se refere ao entendimento de como a área de Análise Econômica do Direito se relaciona com a Nova Economia Institucional (NEI), garantindo, assim, a criação e manutenção das regras essenciais para o funcionamento da economia, a fim de garantir os processos de crescimento e desenvolvimento econômico.

2 O Papel do Direito nos Processos de Crescimento e Desenvolvimento Econômico

Crescimento e desenvolvimento econômico são fenômenos almejados pelas sociedades, como forma de promover as melhorias necessárias, tanto para competir no ambiente internacional, como para promover as melhorias de bem-estar das populações que nelas residem. O crescimento, que pode ser mensurado por meio do PIB e da renda per capita, tem como foco o aumento da capacidade produtiva dos países e é sustentado em termos de acréscimo da renda nacional de pleno emprego e potencial produtivo (JONES, 1979; SCHUMPETER; 1961).

Berlinck e Cohen (1970) corroboram esta ideia ao defenderem que o crescimento econômico pode ser definido como um aumento persistente da renda real de uma economia. Contudo, conforme destacam os autores, esse aumento não, necessariamente, afetará o padrão e a qualidade de vida da população como um todo, diferente do desenvolvimento. Celso Furtado (2004) afirma que o crescimento econômico, que conhecemos, é fundado na preservação de privilégios das elites, satisfazendo seu afã de modernização. Já o desenvolvimento econômico se caracterizaria por um projeto social subjacente. Assim, dispor de recursos para posterior investimento não é condição suficiente para melhorar o futuro da população. No entanto, quando o projeto social tem como prioridade a melhoria das condições de vida da população, o crescimento se transforma em desenvolvimento.

Assim, fica claro que, embora o crescimento econômico seja um fator de fundamental importância para os países, por garantir o aumento de suas riquezas em termos de capacidade produtiva e bens produzidos, ele é insuficiente, quando se pretender garantir a

criação/manutenção de uma sociedade em que a população possa usufruir do processo de bem-estar que estas riquezas podem ocasionar.

Embora alguns pesquisadores – como Bresser Pereira (2006), por exemplo – defendam que não é possível distinguir os dois fenômenos¹, sabe-se que eles tratam de distintos processos. O desenvolvimento é mais que o simples crescimento econômico, uma vez que envolve “uma série infindável de modificações de ordem qualitativa e quantitativa de tal maneira a conduzir a uma radical mudança de estrutura na economia e da própria sociedade do país em questão”, conforme pontua Nusdeo (2001, p. 349).

Assim, pode-se dizer que, é bem verdade que os dois fenômenos estão, de certa forma, imbricados: o crescimento econômico é um importante meio para se promover o desenvolvimento econômico, uma vez que, para que haja o desenvolvimento de uma economia são necessárias alterações nas estruturas industriais e sociais, aumento da qualidade de vida da população e promoção da dignidade da pessoa humana, através do atendimento das necessidades básicas e do acesso aos bens de consumo.

A alocação eficiente de recursos e o crescimento constante da produção agregada ao longo do tempo são, sem dúvida, necessários para que haja o desenvolvimento econômico. Contudo, o desenvolvimento se concentra principalmente nos mecanismos econômicos, sociais e institucionais necessários para promover melhorias rápidas e em larga escala nos padrões de vida das massas pobres. Assim, a economia do desenvolvimento deve estar preocupada com a formulação de políticas públicas adequadas, projetadas para efetuar grandes transformações econômicas, institucionais e sociais de sociedades inteiras em um curto espaço de tempo (TODARO e SMITH, 2012).

Assim, por um lado, pode-se afirmar que o crescimento econômico é um fator importante para o desenvolvimento, sobretudo quando este processo está associado ao aumento da produtividade, ou seja, a uma melhora no desempenho produtivo. Contudo, embora condição necessária, o crescimento, ainda que baseado em ganhos de produtividade, não é condição suficiente para o desenvolvimento, já que uma economia pode auferir aumento de produtividade sem que, necessariamente, haja transformação de suas estruturas sociais e institucionais capaz de garantir uma maior qualidade de vida das pessoas. O desenvolvimento envolve transformações na estrutura social e política e, portanto, implica em mudança estrutural e institucional, com crescimento.

As relações que se estabelecem entre Direito e Economia, sobretudo a partir da perspectiva da NEI, têm visado justamente compreender o processo de desenvolvimento e sua associação com a criação e o estabelecimento de “regras do jogo” favoráveis a um melhor desempenho econômico, dos indivíduos, das empresas e das nações. A partir desta perspectiva, entende-se que as regras que se estabelecem e perduram, portanto, se

¹Bresser Pereira contraria a corrente majoritária de que crescimento e desenvolvimento apresentam conceitos diferentes e afirma a distinção entre os dois fenômenos só é possível quando se fala de modelos de crescimento, ou seja, em tentativas de reduzir o processo de desenvolvimento a modelos matemáticos com base em funções de produção (BRESSER PEREIRA, 2006).

institucionalizam, acabam sendo garantidoras do uso mais adequado dos recursos disponíveis. Neste sentido, quando o crescimento econômico se dá em condições favoráveis ao cumprimento dos contratos, visando minimizar os custos de transação, controlar o comportamento oportunista e, com isso, garantir os direitos de propriedade, as economias tendem a melhorar o seu desempenho, como será analisado nas próximas seções.

3 Custos de Transação, Direitos de Propriedade e Externalidades: Alguns Aspectos da Relação entre Direito e Economia

A atividade econômica, por sua própria natureza, gera fatores que, inevitavelmente, estabelecem uma relação entre Economia e Direito e que exigem um conjunto de medidas para regulamentar as relações e interesses individuais e coletivos dos atores envolvidos nos processos econômicos, de maneira a harmonizar esta relação, por meio do princípio da economicidade, com ideologia jurídica (SOUZA, 1980).

A formalização desta relação se dá pela Economia do Direito, um ramo da Economia que se dedica a análise das leis e das instituições (MILLER, 2011), isto é, as leis, regras e normas que regulam a atividade econômica, examinando de que forma elas afetam os mercados, as indústrias e as empresas, além das variáveis econômicas, como preços, investimentos, lucros, distribuição de renda e alocação de recursos em geral. Inclui, ainda a lei da concorrência, a indústria e a regulamentação de serviços públicos, empresas, valores mobiliários, impostos, comércio, investidores e proteção do consumidor (VELJANOVSKI, 2006).

Para os economistas, as sanções previstas em lei são como os preços: as pessoas respondem a essas sanções do mesmo modo que respondem ao mecanismo de preços. Ou seja, se diante dos aumentos de preços, as pessoas costumam diminuir o consumo dos produtos, elas tendem a reagir às sanções mais pesadas, também, diminuindo a prática das atividades sancionadas (COOTER e ULEN, 2011).

Para alguns pensadores, a análise econômica do Direito pode influenciar a regulação da responsabilidade civil, seja no âmbito legislativo, seja em âmbito judicial – é o que demonstrou o trabalho *Some Thoughts On Risk Distribution And The Law Of*, de Calabresi (1961; 1970), que posteriormente, na obra *The cost of accidents*, concluiu que os advogados que atuam na área de responsabilidade civil, tendem a ver a compensação pelos danos como principal objetivo das regras que tratam de responsabilidade civil. No entanto, segundo o autor, o escopo das regras de responsabilidade civil é minimizar os custos dos acidentes. Desta forma, o dever de indenizar deve ser do ator que está na melhor posição, para realizar a análise do custo-benefício entre os custos do acidente e os custos para evitá-lo. Nessa perspectiva, os agentes somente passarão a evitar os acidentes, se os custos para isso forem mais baixos que os custos dos acidentes evitados (BERGH, 2019). Com esta contribuição de Calabresi é possível comparar os pontos fracos e fortes

das regras, envolvendo a responsabilidade civil, possibilitando a implantação de novas regras que visam a diminuição dos riscos de acidentes devido ao seu custo.

Contrapondo-se à teoria microeconômica neoclássica, que focava apenas nos custos de produção, Coase (1960) mencionou o papel dos custos de celebração e execução de um contrato, bem como de administrar uma firma (denominados custos de transação) que representam uma parte considerável dos recursos de uma sociedade utilizados para manter o mecanismo social de trocas e de negociação. Neste sentido, o autor afirma que existem três categorias gerais: custos de informação e procura, custos de decisão e barganha e custos de controle e execução.

Para North (1987), os custos de transação são a chave para o desempenho das economias. Eles podem aumentar, caso não haja um sistema político unificado, capaz de conformar regras e leis que minimizem as falhas e contradições que provocam insegurança e maior risco nas relações contratuais. Para corroborar sua tese, o autor compara economias de países ricos e de terceiro mundo, na tentativa de demonstrar que há uma disparidade entre eles, provocada pelos custos de transação, que geram obstáculos que impedem as economias e as sociedades de alcançar o estado de bem-estar. Assim, em sociedades onde as regras e normas são mal elaboradas, ambíguas e falhas, os custos de produção e de transação são maiores, pois exigem contratos melhor elaborados, o que implica em um custo maior, para evitar o oportunismo decorrente de assimetrias de informação e de contratos incompletos. Além disso, a falta de uma legislação concreta que garanta o direito de propriedade e de produção intelectual de um indivíduo, desestimula o desenvolvimento de tecnologias modernas que possam aumentar a produtividade. Em contrapartida, em sociedades onde a legislação apresenta uma estrutura muito mais complexa e melhor elaborada, que possibilite a especificação e aplicação de direitos de propriedade, reduzindo as incertezas e permitindo maiores transações, ocorre ganhos de produtividade, aumento da eficiência produtiva e inserção e desenvolvimento de tecnologias modernas, o que levaria ao crescimento e desenvolvimento econômico (NORTH, 1987).

A teoria dos custos de transações possui como pressupostos teóricos a ideia de racionalidade limitada, complexidade e incerteza, oportunismo e especificidade de bens ativos. Dessa forma, embora parta do pressuposto de que os agentes econômicos são racionais, entende que essa racionalidade é limitada, uma vez que não há como um agente prever todos os problemas futuros decorrentes de um contrato. Outro pressuposto é de que, por meio do mecanismo de mercado, não é possível evitar a presença de comportamentos imprevisíveis em uma negociação, denominado de oportunismo (WILLIAMSON, 1989; 2000).

As transações são baseadas no grau de confiança e segurança entre as partes, de forma que, quanto maior esse grau, maiores serão as trocas, e mais eficientes serão as instituições. Para isso é necessário, primeiro, a presença de uma terceira parte na relação bilateral, no caso o Estado, que especifica os direitos de propriedade e faz com que os

contratos sejam cumpridos, ainda que seja por meio do poder coercitivo (NORTH et al., 2007; 2009; 2011). Além disso, é necessária a existência de normas de comportamento para restringir as partes na interação, garantindo que as trocas não representem problemas, como oportunismos ou a possibilidades de trapaça (NORTH, 1987; 1990).

Assim, os custos de transação envolvem as relações contratuais, direito de propriedade e demais custos administrativos. Destaca-se que os custos de uma empresa vão além dos custos de produção e logística, pois envolvem relações entre agentes, monitoramento dessas ações, acesso à informação, decisões e outros mecanismos necessários ao desenvolvimento da atividade econômica empresarial e de sua segurança contratual, pois a existência da norma não garante o seu cumprimento, sendo necessário meios que garantam o respeito bilateral dos contratos.

Os custos de transação podem ser definidos dentro de uma abordagem de direito de propriedade e direito contratual, conforme destacado por Castelar e Saddi (2005, p. 62):

"Os custos de transação compreendem, portanto, os custos com a realização de cinco atividades que tendem a ser necessárias para viabilizar a concretização de uma transação. Primeiro, a atividade da busca pela informação sobre regras de distribuição de preço e qualidade das mercadorias; sobre insumos de trabalho e a busca por potenciais compradores e vendedores, assim como de informação relevante sobre o comportamento desses agentes e a circunstância em que operam. Segundo, a atividade da negociação, que será necessária para determinar as verdadeiras intenções e os limites de compradores e vendedores, na hipótese de a determinação dos preços ser endógena. Terceiro, a realização e a formalização dos contratos, inclusive o registro nos órgãos competentes, de acordo com as normas legais, atividade fundamental do ponto de vista do direito privado, já que é o que reveste o ato das garantias legais. Quarto, o monitoramento dos parceiros contratuais com o intuito de verificar se aquelas formas contratuais estão sendo devidamente cumpridas, e a proteção dos direitos de propriedade contra a expropriação por particulares ou o próprio setor público. Finalmente, a correta aplicação do contrato, bem como a cobrança de indenização por prejuízos às partes faltantes ou que não estiverem seguindo corretamente suas obrigações contratuais, e os esforços para recuperar o controle de direitos de propriedade que tenham sido parcial ou totalmente expropriados."

Os direitos de propriedade, portanto, podem ser definidos como um conjunto de direitos legalmente protegidos de indivíduos e organizações para deter ou dispor de determinados ativos, por exemplo, usando, adquirindo, hipotecando e transferindo ativos, bem como da apropriação dos benefícios do uso desses ativos (WOLFGANG E STREIT, 1998). Dentro de uma abordagem econômica, trata-se do direito que um indivíduo tem sobre uma mercadoria (ou ativo) como a capacidade do indivíduo, em termos esperados, de consumir o bem (ou os serviços do ativo) diretamente ou de consumi-lo indiretamente por meio de troca. Seguindo essa definição, um indivíduo teria menos direitos sobre uma mercadoria que está sujeita a roubo, ou restrições à sua troca (BARZEL, 1997).

Outro aspecto importante da relação entre o Direito e Economia é a existência de externalidades, que geram divergências entre benefícios privados e sociais: elas envolvem dissentimentos de preferências entre indivíduos e se manifestam de forma negativa ou positiva – gerando um impacto econômico negativo (custos) ou positivo (benefícios). Contudo, por não passarem pelas transações de mercado, elas não permitem aos agentes envolvidos, expressarem suas preferências adequadamente, uma vez que os preços dos produtos não incorporam todos os custos das atividades (externalidades negativas) ou todas as receitas possíveis (externalidades positivas) (FIANI, 2011).

Para melhor compreensão do conceito de externalidades, serão apresentados, a seguir, dois exemplos: primeiro, haverá externalidade positiva, por exemplo, quando uma fábrica instalada em uma determinada região, em que a população local tenha baixo nível de instrução, promover programas de capacitação de recursos humanos, proporcionando a melhoria do nível geral de instrução das pessoas desta comunidade. Para além de garantir uma mão-de-obra melhor qualificada para atuar na própria empresa, esta estaria possibilitando a algumas pessoas desta comunidade outras oportunidades – elas poderiam, por exemplo, trabalhar em outras fábricas que exijam qualificação profissional, tornarem-se vereadoras, coordenadoras de programas municipais, etc. (NUSDEO, 2001).

Da mesma forma, haverá externalidade negativa quando um agricultor que, na sua produção agrícola, utilizar inseticidas e descartar os dejetos contaminados no leito de um rio, sem considerar, na formação do seu preço, os custos suportados por uma indústria de refrigerantes vizinha, por exemplo, que terá que fazer o tratamento deste mesmo rio, para utilizar a água em sua produção. Também não considera os custos suportados pela comunidade em volta do rio, que o utilizam para suas atividades cotidianas (NUSDEO, 2001).

Para Fiani, as externalidades afetam o desenvolvimento econômico, não apenas por gerarem custos ou receitas à sociedade, mas, por envolverem, também, as políticas públicas, por meio dos investimentos em infraestrutura do serviço público:

"O problema das externalidades está frequentemente presente no processo de desenvolvimento, não apenas nas externalidades negativas dos impactos ambientais e sociais do crescimento econômico — que acompanha o desenvolvimento — e nas externalidades positivas da adoção de novas tecnologias. [...] Elas estão presentes também nos investimentos em educação, em programas de saúde coletiva (como campanhas de vacinação) e em infraestrutura (FIANI, 2011, p. 44)."

Para Douglass North – citado por Fiani (2011) – as externalidades geradas por uma definição inadequada de direitos de propriedade podem provocar o atraso econômico, com baixo crescimento. Esta ideia corrobora o “Teorema de Coase”, utilizado como instrumento de análise do desenvolvimento econômico, e segundo o qual, a determinação e garantia dos direitos de propriedade evitam a existência de externalidades, garantindo um nível adequado para os investimentos e, portanto, o desenvolvimento. Assim, se o direito

de propriedade for mal definido, de maneira que o retorno privado em uma determinada propriedade seja menor que o benefício social, gera-se, assim, externalidades positivas. No entanto, por outro lado, pode também, gerar externalidades negativas ao permitir que o produtor incorpore todos os custos que obteve, gerando mais custos para outras atividades econômicas (FIANI, 2011).

Assim, se os custos de transações para a internalização forem muito altos, é necessário implantar mecanismos aptos e hábeis para a solução desses efeitos, impondo-se ao gerador dessa externalidade a obrigação de suportar os custos externos (ZANELLATO FILHO; OZELAME, 2015). Dessa forma, as normas jurídicas servem de instrumentos para a internalização desses custos ou impedem a sua geração.

Nusdeo (p. 159, 2001) afirma que “uma notável reação do Direito aos generalizadores efeitos externos das atividades econômicas veio a ser a elaboração do conceito de Interesse Difuso”. No entanto, não apenas os interesses difusos estão ligados as externalidades, mas os direitos individuais homogêneos e os direitos coletivos².

Diante do exposto, é possível afirmar que o sistema jurídico, por meio da aplicação da lei, possui autorização ou poder para intervir e cessar a externalidade gerada ou para que o agente causador internalize a sua externalidade. Assim, o Direito, a partir de uma ótica de regramentos e *enforcement* estatal, na medida em que permite a redução de ações oportunistas, apresenta-se como uma ferramenta que atribui limitações às ações dos indivíduos, garantindo a proteção dos direitos de propriedade e contribuindo para o desenvolvimento das atividades econômicas ao reduzir os custos de transação.

Assim, os elementos tratados até aqui demonstram a necessidade de relação entre o Direito e a Economia, especialmente, quando se fala em desenvolvimento econômico. Para tal, existem duas correntes teóricas sobre a relação entre Direito e desenvolvimento econômico: a primeira acredita que é possível utilizar arranjos jurídicos para gerar mudanças nas estruturas sociais; já a outra acredita que o Direito é incapaz ou dispensável na determinação de mudanças estruturais na sociedade. No entanto, os autores afirmam que a primeira corrente é a dominante (DAVIS e TREBILCOCK, 2008).

Dentro dessa corrente dominante, é necessário criar e garantir a manutenção de uma estrutura jurídica organizada, necessária para o crescimento econômico. Dessa forma, o Direito irá conferir previsibilidade e segurança jurídica ao mercado, que é fundamental para que os estados e suas instituições atuem de forma conjunta com as organizações privadas em prol do crescimento econômico, que é um dos meios pelos quais se pode

²Por exemplo, de acordo com o artigo 81 do CDC – Código de Defesa do Consumidor Brasileiro –, incisos I, II e III que trazem as definições de direitos difusos, direitos individuais homogêneos e direitos coletivos. Os interesses ou direitos difusos são os transindividuais, que possuem natureza indivisível, em que são titulares pessoas indeterminadas e ligadas pelas circunstâncias do fato, como por exemplo a proteção ao meio ambiente; os direitos individuais homogêneos, são aqueles decorrentes de natureza indivisível do qual o titular é um grupo, categoria ou classe de pessoas ligadas entre si ou com a parte contrária por uma determinada relação jurídica base, são objetos da ação civil pública; por fim, os interesses ou direitos individuais homogêneos, são aqueles que possuem uma origem comum.

alcançar o desenvolvimento econômico (MARQUES, 2017). Neste interim, Rodrick, Subramanian e Trebbi (2002) apresentam uma análise do desenvolvimento da China e da Rússia, concluindo que a diferença entre ambos os países consiste no fato de que o Estado Chinês apresenta maior certeza e segurança aos investidores com relação à proteção da propriedade, sendo mais bem sucedido na atração de investimentos, visto que a proteção da propriedade é maior na China do que na Rússia.

Assim, estabelece-se uma relação entre direito e economia ao analisar os conceitos de custos de transações, direito de propriedade e externalidades como fatores influenciadores de investimentos e do desenvolvimento econômico ao provocar mudanças nos padrões e estruturas sociais. Neste contexto, surge a Nova Economia Institucional (NEI) com uma abordagem chamada de Análise Econômica do Direito (AED) que estuda essa relação entre Direito e Economia, assunto a ser discutido na próxima seção.

4 Análise Econômica do Direito (AED) e a Nova Economia Institucional (NEI)

Em perspectiva histórica, Economia e Direito têm sido consideradas duas áreas muito distintas e que não apresentam homogeneidade de conhecimentos, e, por isso, têm sido estudadas separadamente. A Economia é uma ciência que segundo Silva e Azevedo (2017), estuda o processo de produção, distribuição, acumulação e consumo de bens e serviços nas sociedades; é uma área que se preocupa em como os bens e serviços são produzidos, utilizando recursos escassos e procurando a maximização da satisfação dos agentes econômicos, levando em consideração suas necessidades ilimitadas. Já o Direito se preocupa, no aspecto formal, com regras de conduta impostas coercitivamente ao homem, que determinam padrões de comportamentos sociais, e no aspecto material, como a norma disciplinadora da convivência social (GOMES, 2016). Dessa forma, o Direito se preocupa com regras e normas que regulam as relações sociais e institucionais.

Assim, Direito e Economia atuam em torno de dois problemas de grande relevância social: a escassez de recursos e o conflito de interesses. Para Nusdeo (2015), a Ciência Econômica é uma das áreas estudadas mais antigas do meio acadêmico, que mesmo antes da sua formação teórica, já estava presente em assuntos relacionados à justiça, filosofia e finanças, por exemplo. São estas interações da Economia com outras ciências, sobretudo no campo social, que vão dar origem ao “institucionalismo econômico”, quando Thorstein Veblen se apresenta, ainda no Século XIX, como precursor no que hoje é conhecido como “institucionalismo original” (*Original Institutional Economics* – OIE) ou “velha economia institucional”³.

³Para uma compreensão acerca do OIE e sua importância nos dias atuais ver Salles et al (2017). Para um contraponto entre a abordagem do OIE e da NEI ver Pereira et al (2019). Deve-se ressaltar que este artigo tem sua abordagem centrada na perspectiva teórica da NEI, que é a abordagem institucionalista em economia que mais tem se aproximado do Direito.

Na visão de Veblen (1898), o Direito somente seria eficiente em uma sociedade se as normas originalmente criadas, as normas "naturais", fossem ajustadas às mudanças sociais, apresentando uma evolução institucional. Caso contrário, ocorreria um afastamento da realidade, comprometendo a capacidade regulatória do direito sobre a sociedade e o sistema econômico. Para o autor, se não houver evolução institucional, novas regras não seriam criadas, e assim, fatos novos, provocados por mudanças sociais, não seriam regulamentados e, portanto, o Estado não poderia exercer seu poder coercitivo, e nem seria considerado pelo sistema jurídico, retardando o direito, tornando-o falho, servindo passivamente ao capitalismo e aos capitalistas. Como exemplo, o autor cita as decisões judiciais envolvendo questões trabalhistas nos tribunais americanos, onde o reclamado (empregador) sempre se favorecia diante do reclamante (empregado), e o governo se tornava um "governo do business". Assim, para Veblen, o Direito contribuirá para o desenvolvimento de uma economia se houver evolução institucional, adequando-se a fatos e fenômenos sociais que ocorrem com a evolução social, demonstrando uma preocupação, por parte dos "Velhos Institucionalistas" com a falta de sintonia entre Direito e a estrutura institucional.

Nesse sentido, o surgimento da "Economia Institucional", focada no exame crítico da estrutura institucional existente, estava intimamente ligado à questões de reforma econômica e social, abordando aspectos das áreas de psicologia, filosofia, ciência política, direito etc., tornando-se um importante elemento na economia americana no período entre guerras, iniciando em 1918 e se destacando, principalmente, após a Segunda Guerra Mundial (RUTHERFORD, 2000b; 2001).

Para Rutherford, a visão convencional afirma que os "fundadores" do institucionalismo foram Thorstein Veblen, Wesley Mitchell e John R. Commons. Para o autor, Thorstein Veblen forneceu grande parte da inspiração intelectual para o institucionalismo, apesar de que outras influências também foram importantes. Para Veblen, as instituições eram mais do que meramente restrições à ação do indivíduo, estariam incorporadas as maneiras de pensar e de se comportar. Assim, as instituições trabalham para moldar as preferências e valores de indivíduos criados sob seu domínio (VEBLEN, 1898)⁴.

Com o passar do tempo, o institucionalismo econômico ganharia uma nova perspectiva de abordagem, com o surgimento da "nova economia institucional" (NEI), cujo escopo teórico-analítico tem sido centrado, em grande medida, na teoria dos custos de transações que, por sua vez, está relacionada a existência de direitos de propriedade, de contratos e de organizações, como explicado nas seções anteriores. Nesta perspectiva, tanto as instituições, como as mudanças institucionais, são analisadas a partir de formas de minimizar os custos de transações, reduzindo a incerteza (diminuindo assimetrias de informação, melhorando contratos, reduzindo o oportunismo etc.), internalizando externalidades

⁴Wesley Mitchell estava profundamente envolvido no desenvolvimento inicial do institucionalismo como um movimento definido, junto com Walton Hamilton, Walter Stewart e John M. Clark. Já John R. Commons, entrou em um quadro institucionalista um pouco mais tarde, após 1924 (RUTHERFORD, 2000b).

e produzindo benefícios coletivos ou comportamentos cooperativos (WILLIAMSON e MASTEN, 1995; WILLIAMSON, 2000).

Uma das abordagens da Nova Economia Institucional é a Análise Econômica do Direito (AED), que em sua essência defende a aplicação do raciocínio econômico no direito, visando a análise de leis e outros institutos jurídicos, bem como os impactos das ações judiciais no cenário econômico. Assim, a Economia do Direito passaria a ganhar maior evidência a partir do século XXI, quando os economistas observaram que os conceitos da Economia Neoclássica não mais esclareciam de forma satisfatória como os agentes econômicos se comportavam; os aspectos formais do comportamento dos agentes econômicos se tornaram ainda mais relevantes para a compreensão do desempenho das diferentes economias, contexto em que o Direito ganhou espaço nas análises econômicas, via NEI.

Ronald Coase, em seu artigo “A Natureza da Firma”, procurou responder a pergunta do por que as empresas por vezes preferiam ir buscar bens ou produtos no mercado ou por que se aglutinavam em uma estrutura hierarquizada de produção, já ponderando como o Direito influenciava a escolha dos agentes na tomada de decisões (SCHAFER, 2003).

Coase apresenta duas obras importantes, *The Nature of the Firm* (1937) e *The Problem of Social Cost* (1960), que possuem como foco o desenvolvimento da teoria econômica dos custos de transação e da moderna Análise Econômica do Direito, em que identifica a “firma contratual”, substituindo a função de produção neoclássica pelo nexos contratual e a importância da garantia dos direitos de propriedade. Assim, as organizações são relações contratuais coordenadas por mecanismos idealizados pelos agentes produtivos. Dessa forma, se a “firma” pode ser entendida como um nexos contratual, então problemas de quebras contratuais, de proteção, de mecanismos criados para manter os contratos e, especialmente, mecanismos que permitam resolver problemas de inadimplemento, total ou parcial, dos contratos, sejam tribunais ou mecanismos privados, passam a ter lugar de destaque na economia. Destaca-se que o ordenamento público, ou seja, o papel da justiça, é tão importante nesse enfoque quanto o ordenamento privado. O desenho dos arranjos institucionais (modo de governança) das firmas percebe os riscos futuros potenciais inerentes ao ambiente institucional e procura criar proteções, garantindo a sua segurança nas relações com os demais agentes econômicos (ZYLBERSZTAJN e SZTAJN, 2005).

Coase desenvolveu um teorema onde afirma que se vivêssemos em um mundo sem custos de transação, as pessoas iriam negociar um com o outro, para produzir a distribuição mais eficiente dos recursos, independentemente da sua alocação inicial. Ocorre que, como o próprio autor afirma, esse é o mundo hipotético da economia, um mundo em que o mercado está interagindo em perfeitas condições de concorrência, em que as informações são simétricas, e todos sabem o que é melhor para si, e quais são os direitos envolvidos nas negociações. Sendo assim, o mundo real, está muito longe de alcançar essa almejada condição (ZANELLATO FILHO; OZELAME, 2015).

Em seu discurso de recebimento do Prêmio Nobel em 1991, Coase (1992) criticou a análise econômica ortodoxa, enfatizando que no mundo real os custos de transação são

positivos e, ao contrário do que os economistas neoclássicos tradicionais acreditam, os sistemas legais impactam diretamente no comportamento dos agentes econômicos.

Williamson (1989; 2000) partiu da crítica Coasiana da “firma” como função de produção, e elaborou a Teoria da Economia dos Custos de Transação, um componente central da abordagem da NEI. Assim, o autor ressalta que as instituições importam (como os velhos institucionalistas) e destaca que estas são suscetíveis de uma análise econômica distinta da OIE, centrada sobretudo em relações contratuais e de governança. Com base na decodificação das características das transações (especificidade dos ativos, frequência e risco), somada aos pressupostos comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo, o autor constrói uma teoria que busca explicar o alinhamento entre as características das transações e as formas de governança, sob a égide do comportamento eficiente de minimização de custos de produção e de transação. Não ignora a Economia Neoclássica, mas adiciona realidade a ela. Por fim, destaca-se que Williamson contribuiu demonstrando que as formas de governança serão arquitetadas buscando lidar com possibilidades futuras de rompimento contratual (WILLIAMSON; 1989; 2000).

Por sua vez, Douglas North se notabilizou por analisar a influência das instituições na trajetória das economias, acrescentando componentes fundamentais à teoria dos custos de transação, sobretudo no que se refere ao papel do estado no desempenho das economias nacionais. Nesse sentido, o autor tem sido uma referência na NEI, sobretudo para abordagens que compreendem as relações entre os aspectos micro e macroeconômicos do desenvolvimento, interligados pelo arcabouço institucional vigente. North (1990; 1991) investiga as instituições, tanto em termos de sua origem como de sua evolução, como “regras do jogo”, onde indivíduos e organizações são “jogadores”, trazendo à tona as relações existentes entre custos de transação e direitos de propriedade, como forma de analisar o desempenho das economias no longo prazo.

North et al (2007, 2009 e 2011) ressaltam as forças que dão forma às instituições e explicam o aparecimento de normas e regras sociais, fundamentais para o estudo do Direito, e para a compreensão do papel do estado na “ordem social”. Esta perspectiva analítica destaca a ligação existente entre a Economia e o Direito, bem como discute as imperfeições do funcionamento do sistema Judiciário, destacando os custos de transação e seus impactos em uma economia de mercado que, historicamente, tem se baseado na relevância dos direitos de propriedade como definidor dos resultados obtidos a partir de contratos realizados entre os agentes da transação. Há custos para determinar sentenças, que não são isentas de vieses e pressões, e há custos para implementar as decisões judiciais. Ressaltando que os custos de transação, nas sociedades, estão associados ao seu grau de desenvolvimento e derivam de sua capacidade de desenvolver e implementar instituições eficientes, ou seja, ao garantir os direitos de propriedade, as instituições diminuem os custos de transações e, em consequência, ocorre o aumento da eficiência destas instituições.

A partir do estabelecimento de mecanismos de incentivos e restrições, ao Estado com-

pete as ações de preservação da matriz institucional vigente; além disso, existe uma relação “*top-down*” que enfatiza o papel do Estado enquanto criador e fiscalizador de instituições e regras, que condicionam o comportamento individual e o desempenho das economias nacionais, a partir do *enforcement* institucional, que é próprio do agente estatal (NORTH et al, 2007, 2009 e 2011).

Na Nova Economia Institucional, o ordenamento jurídico atua como uma instituição criadora de novas instituições, sendo estas desempenham um papel disfuncional em países que se encontram em desenvolvimento, o que pode ser entendido como “limitações comportamentais criadas pela própria sociedade, dentro de sua estrutura, abrangendo regras formais e restrições informais, bem como os meios de aplicação coercitiva de ambos” (NORTH, 1995, p. 23). Para o autor, as instituições reduzem a incerteza ao fornecer uma estrutura para a vida cotidiana e funcionam como um guia para a interação humana (ao cumprimentar amigos na rua, dirigir um automóvel, efetuar compras, pedir dinheiro emprestado, formar um negócio, etc.). Elas são fruto da tradição jurídica de cada país que tem como fonte, tanto situações formais – como regras definidas por um sistema baseado no Direito Romano e que evoluem com o tempo (Civil Law) –, como informais – como regras advindas de fontes naturais como costumes (Common Law) (NORTH, 1990). Assim, são entendidas como regras criadas em uma sociedade e que determinam os padrões de comportamento dos indivíduos no contexto social e em suas relações, aplicando punições aos que se desviam do comportamento esperado.

North (1990), ainda afirma que as instituições afetam o desempenho da economia pois provocam efeito sobre os custos de troca e de produção. Sendo assim, quanto maior é a ineficiência jurídica, menores serão as transação comerciais, provocadas pela insegurança contratual e pela possibilidade de oportunismo de uma das partes; menores serão os incentivos para o desenvolvimento de tecnologia e da atividade econômica, provocado pela falta de definição e proteção dos direitos de propriedade; e, conseqüentemente, menor será a eficiência produtiva e a produção total de um país. Sendo assim, quando ocorre a garantia de segurança dos direitos de propriedade, pelo Estado de Direito, fundamental para a garantia da liberdade econômica e a operação eficiente dos mercados, ocorre desenvolvimento e crescimento econômico, no entanto, quando a liberdade de troca é enfraquecida, os indivíduos não têm direitos seguros à propriedade, incluindo os frutos de seu trabalho. Quando indivíduos e empresas não possuem confiança de que os contratos serão cumpridos e os frutos de seus esforços produtivos protegidos, não há incentivo em produzir ou negociar. Os países com grandes deficiências nessa área dificilmente prosperarão, independentemente de suas políticas públicas adotadas.

Davis e Trebilcock (2008), dentro da visão da Nova Economia Institucional, defendem a existência, nos países desenvolvidos, de parcerias ou relações muito próximas entre instituições públicas e organizações privadas, criando estímulos ao desenvolvimento social. Isso se dá por meio de incentivos ao aumento da capacidade produtiva, a distribuição de ganhos, permitindo acesso da população à riqueza gerada, gerando o desenvolvimento

do Estado, a partir da relação entre instituições e desenvolvimento.

North destaca a importância da existência de um sistema institucional que estruture as relações de direito de propriedade, sendo esta uma responsabilidade do Estado. A proteção do direito de propriedade faz com que o indivíduo, detentor de um determinado bem, possa usufruí-lo como proprietário, incentivando a atividade econômica por meio da instalação de indústrias, produção, desenvolvimento de tecnologias e de conhecimento, além de fomentar o consumo. Para o autor, as instituições jurídicas são necessárias para a produtividade e para o crescimento econômico, apresentando um sistema bem definido de direitos de propriedade, uma estrutura política que defina regras jurídicas que assegurem a previsibilidade, um judiciário capaz de assegurar o cumprimento de contratos, a igualdade de direitos e a proteção jurídica a todos os cidadãos (NORTH, 1990).

Coutinho (2017) afirma que o caráter interdisciplinar da Nova Economia Institucional, concebe, em sua teoria, que o desenvolvimento econômico é decorrente das transformações das instituições que fornecem suporte às relações econômicas, de forma que o progresso depende da forma como os riscos e ameaças presentes em uma cooperação e na produtividade de uma sociedade são atenuados por tais instituições ou regulamentos. Assim, os teóricos da Nova Economia Institucional, consideram o direito, como uma das mais importantes instituições formais, pois apresenta função de desobstrução e catalisador dos mercados. Isso é possível pela promoção da concorrência, da redução de custos transacionais por meio de contratos e decisões judiciais capazes de imitar possíveis resultados identificados como soluções de problemas de mercado.

Destaca-se que é por meio do Direito que os arranjos institucionais são criados, modificados e até mesmo extintos, em um sentido formal. Ao criar arranjos institucionais, originam-se normas e regulamentos jurídicos e sociais que delimitam o comportamento do indivíduo em seu meio social. Dessa maneira, o Direito disciplina a vida social restringindo as ações dos indivíduos, garantindo previsibilidade e segurança nos comportamentos gerados por cada membro do grupo social. Portanto, o Direito é um importante instrumento utilizado para os processos de crescimento e desenvolvimento econômico, atuando por meio da criação de regras que determinam as relações entre agentes e que proporcionam a segurança jurídica diante de investimentos, contratos e proteção da propriedade, e, ainda, como criador de instituições que irão administrar, organizar, planejar e executar ações que promovam a harmonia entre setores.

Em suma, o Direito e a Economia são duas áreas que possuem afinidades e que merecem ser estudadas em conjunto e, diante da abordagem de vários autores que visam criar teorias que relacionam a Economia com o Direito surgiu a Nova Economia Institucional (NEI), combinando Direito, Economia e Organizações.

5 Considerações Finais

O presente estudo apresentou, de forma sucinta, o surgimento da relação entre Economia e Direito, que originou a Análise Econômica do Direito, cuja perspectiva teórica, em Economia, está centrada em autores da Nova Economia Institucional. A NEI tem demonstrado que o Direito e a Economia se completam nas relações contratuais, promovendo a proteção dos direitos de propriedade e a redução das externalidades, atuando, no caso do Direito, como instrumento responsável pela criação e consolidação de arranjos institucionais formais. Assim, a partir da combinação dessas diferentes áreas, tornou-se possível visualizar uma nova perspectiva acerca dos processos de crescimento e desenvolvimento econômico, em que as garantias contratuais operam como redutores dos custos de transação que, por sua vez, são inerentes às atividades econômicas.

Diante disso, o Direito atua por meio de regras e normas que determinam os padrões de comportamentos impostos a uma sociedade, aplicando sanções aos que deixam de cumpri-las. É com a aplicação dessas regras que o Estado irá intervir, indiretamente, na economia, proporcionando segurança jurídica nas relações contratuais, na proteção do direito de propriedade e na criação de arranjos institucionais mais rígidos, visando a promoção do crescimento e o desenvolvimento econômico. Na perspectiva da NEI, as regras formais operam como instituições que estabelecem relações fundamentais entre os âmbitos micro e macroeconômico, influenciando diretamente o desempenho das economias. Nesta perspectiva, o papel do Estado é central justamente por ser uma “instituição composta”, que acaba tendo a responsabilidade de ser um garantidor do funcionamento das “regras”.

Por fim, destaca-se a importância de pesquisas sobre a aplicação do Direito na Economia, pois ainda existem poucos autores que se dedicam a estudar essa temática no Brasil, sobretudo para compreender em que medida as regras existentes são compatíveis com as práticas econômicas. Além disso, é fundamental um aprofundamento analítico e de estudos aplicados acerca da existência de regras como pré-condição do desenvolvimento econômico, ou se aquelas seriam decorrentes deste processo.

Economic Analysis of the Law: Law as an Instrument for Economic Development

Abstract

The article aims to analyze the relationship between Economy and Law, in which the processes of growth and economic development are projected as results. We highlight the relevance of understanding microeconomic fundamentals and how they serve as the basis for a macro perspective of development, through mesoeconomic analysis, based on the New Institutional Economy and its perspective of Economic Analysis of Law (AED). Based on the AED, it is understood that the

law acts through rules and norms that determine patterns of behaviors that limit the performance of individuals and guarantee the right to ownership and security in contractual relations. In addition, it is through law that the State defines rights and obligations for agents and establishes institutions, providing greater security for economic actions, which tends to reflect positively on the performance of economies

Keywords: Property Rights; Transaction Costs; Institutions; Development.

JEL: D23; K11; K12; O17.

Referências bibliográficas

BARZEL, Y. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

BERGH, R. V. et al. The Impact of Guido Calabresi on Law and Economics Scholarship. *Erasmus Law Review*. Disponível em: < http://www.erasmuslawreview.nl/past_issues/volume01issue04/complete-issue.Pdf > Acesso em: 6 jun. 2019.

BERLINCK, M. T.; COHEN, Y. Desenvolvimento econômico, crescimento econômico e modernização na cidade de São Paulo. *Revista de Administração de Empresas*, v. 10, n. 1, p. 45-64, 1970.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Estratégia nacional e desenvolvimento. *Revista de Economia Política*, v. 26, n.2 (102), abr./jun. 2006.

CALABRESI G. Some thoughts on risk distribution and the Law of torts. *Yale Law Journal* 1961.

CALABRESI, G. *The costs of accidents. A legal and economic analysis*. Yale University Press, 1970.

CASTELAR, A.; SADDI, J. *Direito, Economia e Mercados*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 552 p.

COASE, R. H. The problem of social costs. *Journal of Law and Economics*, Chicago: New Series, v. 3, p. 1-44, 1960.

COASE, R. H. The Institutional structure of production. *The American Economic Review*, v. 82, n. 4, p. 713-19, 1992.

COOTER, R.; ULEN, T. Law and economics. 3. ed. Addison-Wesley Series in Economics, 2011.

COUTINHO, D. Direito e institucionalismo econômico: apontamentos sobre uma fértil agenda de pesquisa. *Revista de Economia Política*, v.37, n.3(148), p.565-586, jul. set., 2017.

CHANG, H. J. Understanding the relationship between institution and economic development– some key the oreticalissues. Helsinki: ONU, 2006.

DAVIS, K. E.; TREBILCOCK, M. J. The relationship between Law and development: optimists versus skeptics. New York: NYU, 2008.

FARINA, E. M. Q. Competitividade: mercado, Estado e organizações. São Paulo: Singular, 1997.

FIANI, R. Cooperação e conflito: instituições e desenvolvimento econômico. Elsevier Brasil, 2011.

FURTADO, C. Teoria e política do desenvolvimento. 10th Ed. SP: Paz e Terra, 2000.

FURTADO, C. Os desafios da nova geração. *Revista de Economia Política* 24(4): 483-486. Discurso na cerimônia de abertura da III Conferência Internacional Celso Furtado, Rio de Janeiro, URFJ, 2004.

GOMES, O. Introdução ao Direito Civil. 21. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2016.

HODGSON, G. M. What are institutions? *JEI – Journal f economicissues*, XL, 2006.

JONES, H. G. Modernas teorias do desenvolvimento econômico: uma introdução. São Paulo, Atlas, 1979.

WOLFGANG, K.; STREIT, M. E. Institutional economics: Social order and public policy. Cheltenham UK: Edward Elgar, 1998. LEI nº 8.078/1990. Código de Defesa do Consumidor – CDC. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm> acessado em 08 de jun. de 2019.

MARQUES, R. C. O Papel do Direito no Desenvolvimento Econômico e sua Relação com a Economia Política. *Revista FIDES*, Natal, V. 8, n. 2, jul./dez. 2017.

MILLER, G. P. Law and economics versus economic analysis of law. New York: New York University Law and Economics Working Papers. Paper 264, 2011.

NORTH, D. C. Institutions, transaction costs and economic growth. *Economic inquiry*, v. 25, n. 3, p. 419-428, 1987.

NORTH, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, Pittsburgh (USA), v. 5, n. 1, p. 97-112.

NORTH, D. C. The new institute on al economics and the third world development, in

- HARRIS, John, et al. (orgs) *The new institutional economics and the third world development*. London: Routledge, 1995.
- NORTH, D., WALLIS, J.; WEINGAST, B. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.
- NORTH, D., WALLIS, J.; WEBB, S. B. WEINGAST, B. (2007). *Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development*. Policy Research Working Paper N° 4359.
- NORTH, D., WALLIS, J., WEBB, S.; WEINGAST, B. (2011). *Limited Access Orders: Rethinking the Problems of Development and Violence*. Mimeo. Disponível em WWW. <https://pdfs.semanticscholar.org/8053/5929d17b7e8b83a26dd074122a8beb8dbc32.pdf>. Acesso em 16 de Abril de 2018.
- NUSDEO, F. *Curso de Economia, introdução ao Direito Econômico*. 9ª edição, São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.
- NUSDEO, F. *Curso de economia: introdução ao direito econômico*. 3. ed. rev. e atual. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2001.
- OZELAME, R. H.; ZANELATO FILHO, P. J. A análise econômica do direito: o direito como instrumento para desenvolvimento econômico e socioambiental. *Revista Direito Ambiental e sociedade*, v. 5, n. 2, 2015 (p. 151-172).
- PEREIRA, A. J.; LOPES, H. C.; CONCEIÇÃO, O. A. C. *Economia institucional e dimensões do desenvolvimento*. Santa Maria-RS: Editora de UFSM, 2019.
- POSNER, R. *Economic Analysis of law*. 7. ed. New York: Aspen Publishers, 2007.
- PRADO, M. M. What is la wand development?, in *Revista Argentina de Teoria Juridica*, Vol. 11, N. 1. Buenos Aires, 2010.
- RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A.; TREBBI, F. *Institutions rule: the primacy of institution over geography and integration in economic development*. Harvard University, 2002.
- RUTHERFORD, M. *Understanding Institutional Economics: 1918-1929*. *Journal of the History of Economic Thought*. September, 22, pp. 277-308, 2000b.
- RUTHERFORD, M. *Institutional Economics: then and now*. *The Journal of Economic Perspectives*, v.15, n.3, Summer, p.173-194, 2001.
- SALLES, A. O. T.; PESSALI, H.; FERNÁNDEZ, R. G. (Orgs.). *Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos*. São Paulo: Editora Unesp, 2017.
- SCHÄFER, H. B.; OTT, C. *The economic analysis of civil law*. 6. ed. New York: Aspen Publishers, 2003.
- SCHUMPETER, J. A. *The Theory of Economic Development*. Oxford: Oxford University Press, 1961.

- SCHUMPETER, J. A. Capitalismo, socialismo e democracia. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- SILVA, D. F.; AZEVEDO, I. S. S. Economia. Porto Alegre: SAGAH, 2017.
- SILVEIRA, P. A. C. V. Direito tributário e análise econômica do Direito: uma visão crítica. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- SOUZA, W. P. A. Direito econômico. São Paulo: Saraiva, 1980.
- VEBLEN, T. The Beginnings of Ownership. American Journal of Sociology, Vol. 4, No. 3, p. 352-365, 1898.
- VELJANOVSKI, C. The Economics of Law. 2ª ed. The Institute of Economic Affairs, 2006.
- TODARO, M. P.; SMITH, S. C. Economic development. 11 ed. MA/USA: Pearson, 2012.
- ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. Direito & Economia: análise econômica do direito e das organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- WILLIAMSON, O.; MASTEN, S. Transaction Cost Economics. Aldershot: Edward Elgar, 1995.
- WILLIAMSON, O. E. Las instituciones económicas del capitalismo. México: FCE, 1989.
- WILLIAMSON, O. E. The New Institutions Economics: tacking stocks, looking ahead. Journal of Economic Literature, v. XXXVIII, p. 595-613, Sept. 2000.
- WILLIAMSON, O. E. Revisiting legal relism: the law economics, and organization perspective. California: Oxford University Press, p. 383-415, 1996.

Recebido em 12 de maio de 2020.

Aceito para publicação em 14 de novembro de 2020.