

## AS INSTITUIÇÕES E A ATIVIDADE PESQUEIRA DO RIO GRANDE DO SUL

**MARCO AURÉLIO ALVES DE SOUZA**  
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PAMPA

### **Resumo**

a realidade de diminuição da produção pesqueira e seus efeitos negativos na atividade pesqueira industrial e artesanal, refletem as falhas no ambiente institucional e a falta de instituições consolidadas na atividade pesqueira, tendo em vista que a alocação eficiente dos recursos pesqueiros depende, em parte, dos arranjos institucionais existentes.

### **Palavras Chave**

pesca, ambiente institucional, sustentabilidade

# AS INSTITUIÇÕES E A ATIVIDADE PESQUEIRA DO RIO GRANDE DO SUL

## INTRODUÇÃO

o crescimento da atividade pesqueira, já que o Rio Grande do Sul tem um litoral de 622Km, propício para pesca marítima, dos 282.184 Km<sup>2</sup> de área total 14.656 Km<sup>2</sup> correspondem a lacustres e lagunas interiores, ideais para pesca de água doce e a área sul da Lagoa dos Patos adequada à pesca estuarina (SOUZA, 2010).

Além das características básicas favoráveis ao advento e ao crescimento da atividade pesqueira no estado do Rio Grande do Sul, Souza (2001) cita outras, não menos importantes, como: a política econômica do governo federal de promoção à pesca, concedendo incentivos fiscais; o crédito do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR); os desembolsos de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o crédito do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF).

As características regionais e as políticas governamentais aplicadas a pesca levaram, ao desenvolvimento industrial pesqueiro, a partir da década de 1960, chegando no início da década de 1980 o Rio Grande do Sul ser responsável por 25% do pescado industrializado do país (MARTINS, 2002).

Porém, no decorrer da década de 1980 começa a ocorrer a diminuição do número de indústrias pesqueiras no Rio Grande do Sul, relacionada à diminuição do volume de produção do pescado, visto que as políticas governamentais aplicadas para o desenvolvimento da pesca levaram, a princípio, ao crescimento do volume de produção pesqueira do Estado gaúcho, que passou das 13.838 toneladas em 1947, para 105.456 toneladas (maior volume) no ano de 1973, com tendência decrescente nos anos seguintes, até que no decorrer da primeira década do século XXI a produção pesqueira não ultrapassou as 40.000 toneladas (SOUZA, 2010).

O decréscimo da produção pesqueira, por sua vez, está relacionado, segundo Souza (2001), a falta de políticas públicas realistas e eficientes voltadas para o atendimento da economia pesqueira, pois as políticas de regulamentação da atividade pesqueira, que surgiram no decorrer do processo de industrialização, se preocuparam mais com a criação de órgãos para regulamentar a captura do pescado e promover o desenvolvimento pesqueiro industrial e pouco resultaram na manutenção do estoque pesqueiro dado a dificuldade de fiscalização.

Dado que as políticas de promoção a atividade pesqueira industrial não se preocuparam em conhecer as peculiaridades dos pescadores artesanais que está diretamente envolvido nessa atividade, assim o seu desconhecimento e a realização de políticas de desenvolvimento sem o pleno conhecimento do setor pesqueiro artesanal afetaram negativamente, não apenas pela diminuição dos estoques pesqueiros, mas também no processo de organização desse segmento.

No caso das unidades familiares dos pescadores artesanais, é preciso entender certas percepções, como a lógica, os valores, as dinâmicas, as motivações, além de outras organizações ou grupos que possuem relação com o setor pesqueiro, enfim, as instituições que fazem parte da vida desses pescadores e que influenciam esse segmento.

A partir do exposto, pode-se afirmar que, como hipótese, a realidade de diminuição da produção pesqueira e seus efeitos negativos na atividade pesqueira industrial e artesanal, refletem as falhas no ambiente institucional e a falta de instituições consolidadas na atividade pesqueira, tendo em vista que a alocação eficiente dos recursos pesqueiros depende, em parte, dos arranjos institucionais existentes. Dessa forma,

objetiva-se realizar um ensaio acadêmico sobre o tema objeto do estudo, identificando e caracterizando a importância das instituições no comportamento dos indivíduos em particular e na sociedade como um todo e, assim, contribuindo no desenvolvimento sustentável das atividades produtivas, sobretudo, nas atividades que utilizam recursos naturais como é o caso da atividade pesqueira.

## FUNDAMENTAÇÃO E DISCUSSÃO

A primeira escola institucionalista, Velha Escola Institucionalista (VEI), surgiu nos Estados Unidos, no final do século XIX, tendo como seus principais pensadores Thorsten Veblen, John Commons e Wesley Mitchel, os quais tinham como elemento unificador das ideias econômicas a crítica ao *mainstream*.

O velho institucionalismo substitui o conceito de equilíbrio pelo de processo (evolução), recusa a pretensão neoclássica de construir uma teoria "geral" ao opor-se ao caráter abstrato e a-histórico, reivindica a dimensão histórica dos fenômenos econômicos, e tem por objetivo a substituição do indivíduo pelas instituições, e sua evolução (através dos processos de mudança e adaptação) como unidade de análise (GUEDES, 2000).

Portanto, a relevância dessa escola está no fato de Veblen ter apresentado a inconsistência prática da teoria neoclássica em relação às inovações, por estas serem ditas imutáveis ou rígidas, e negado o equilíbrio geral da economia. Conforme Conceição (2000), a contribuição da VEI à ciência econômica está na construção de uma teoria econômica evolucionária, ou seja, o processo de mudança, evolução e transformação tecnológica, bem como instintos, hábitos e instituições são, de fato, relevantes à economia, fazendo com que ela esteja sempre em um processo evolutivo.

Dessa forma, para esses velhos institucionalistas, as instituições são constituídas em um processo evolutivo, uma vez que mudam de forma gradual e podem pressionar o sistema (econômico, político, cultural) por meio de explosões, conflitos e crises, levando a mudanças de atitude, nos hábitos de pensar e agir, e de ações, que são continuamente reforçadas, visto que, em qualquer sistema social, existe uma permanente tensão entre ruptura e regularidade, o que exige constante reavaliação de comportamentos rotineiros e decisões voláteis dos agentes. Ou seja, as instituições funcionam como uma ação coletiva que controla, libera e amplia a ação individual (CONCEIÇÃO, 2000).

Por isso, na concepção de Veblen, as instituições devem ser entendidas como hábitos mentais, adquiridos no processo de evolução da sociedade, no qual os instintos humanos vão gradativamente se cristalizando em instituições. Apesar dessa constatação da VEI em relação à teoria neoclássica, os velhos institucionalistas não obtiveram reconhecimento desta como uma nova teoria, inicialmente devido ao uso do método de pesquisa descritivo e ao fato de deixarem alguns temas sem análise (CONCEIÇÃO, 2002).

Outra importante escola é a neo-institucionalista, que surge no final dos anos 1960, sob influência de Galbraith e Gruchy, seguidos de Hodgson, Ramstad, Rutherford, Samuels, Mark Tool e Stanfield, sendo derivada da base teórica da tradição neo-schumpeteriana e da forte influência de Veblen ao resgatar a importância de conceitos centrais do Velho Institucionalismo Norte-Americano.

Hodgson (2000 e 2001), um dos principais pensadores da escola neo-institucionalista, segue a compreensão dos velhos institucionalistas de instituições como hábitos mentais, definindo instituições como regras, restrições, práticas e ideias que podem moldar as preferências individuais. Essa maleabilidade das preferências

individuais pode ajudar na estabilidade institucional à medida que pode reforçar certos comportamentos.

Um ponto que Hodgson (2006) enfatiza é a noção de hábito como propensão ao comportamento, não à ação em si, de maneira que os hábitos mentais que moldam os indivíduos através das instituições não determinam o que os sujeitos fazem, mas apenas os dispõem a agir de certa forma.

O problema da economia institucional consiste em como as instituições moldam os hábitos dos indivíduos, inculcando neles certos comportamentos potenciais, o que aponta para a ideia de um processo de causa/efeito que se dirige não apenas dos indivíduos para as instituições, mas também pode tomar o caminho inverso, das instituições para os indivíduos (HODGSON, 2001).

Assim sendo, existe a possibilidade de que as instituições que moldam os hábitos individuais são construídas e/ou reproduzidas pelos próprios sujeitos; portanto, as instituições não são instâncias impermeáveis às ações humanas, mas também não são criadas por indivíduos despojados de qualquer forma de sociabilidade. É por isso que são os tipos de estrutura que mais importam no domínio social por serem como sistemas de regras sociais estabelecidas e prevaletentes que organizam as interações sociais, sendo, portanto, instituições a linguagem, o dinheiro, as leis, o sistema de pesos e medidas, as firmas (e outras organizações) (HODGSON, 2006).

Ao definir instituição como um sistema de regras sociais duráveis que estruturam as interações sociais, Hodgson (2006) aproxima-se da compreensão de North (1990), de instituição como sendo o conjunto de regras formais e informais que estruturam a interação humana.

As instituições são, portanto, tipos de estruturas que compõem o material da vida social, formadas para reduzir as incertezas nas transações econômicas, as quais, juntamente com as tecnologias (que são adaptadas pelas instituições usadas pela sociedade), determinam os custos de transação (que é o custo de medir a dimensão múltipla dos valores das trocas dos bens e serviços ou da performance dos agentes, e os custos de fazer cumprir os contratos) e de transformação ou produção, e podem ajudar na estabilidade institucional à medida que reforcem os comportamentos individuais. Ou seja, as instituições determinam as organizações que influenciam na evolução das instituições (CONCEIÇÃO, 2000).

A contribuição dessa Escola está na declaração de como as instituições surgem e se desenvolvem ao longo do tempo. Para os neo-institucionalistas, o processo de mudança institucional, mesmo que gradual, ocasiona a pressão do sistema econômico, exigindo constante reavaliação de comportamentos dos agentes sociais. Assim sendo, essa Escola se opõe às hipóteses da economia ortodoxa, e a principal falha do pensamento neoclássico está no individualismo metodológico, que consiste em tratar indivíduos como independentes, auto-subsistentes, com suas preferências dadas, enquanto, na realidade, os indivíduos são cultural e mutuamente interdependentes (SAMUELS, 1995).

Ao criticar a natureza estática dos modelos neoclássicos, o neo-institucionalismo reafirma a importância em se resgatar a natureza dinâmica e evolucionária da economia, ou seja, há uma unidade ação/teorização, que envolve a reestruturação do capitalismo, e não a mão invisível de ação do mercado, o qual não atende ao bem-estar da população, sendo necessário que os homens planejem ações próprias para este fim.

De modo mais específico, as contribuições dos neo-institucionalistas, segundo Conceição (2000b), podem ser agrupadas nas seguintes asserções: a economia é, devido às instituições, um processo evolutivo/contínuo; as interações entre instituições, tecnologia e valores são fundamentais; a análise econômica ortodoxa é irreal por ser dedutiva, estática e abstrata, caracterizada mais por colaborar com as instituições

econômicas dominantes do que pela busca da verdade e da justiça social. Assim, questiona-se se a escassez de recursos é alocada de forma eficaz pelo mercado, pois, na verdade, a alocação dos recursos ocorre pela estrutura organizacional existente; os interesses e conflitos, bem como a mudança tecnológica, são importantes, ou seja, para essa escola, importa o processo histórico na formulação das ideias e das ações dos agentes; as instituições influenciam o comportamento individual pela modificação dos hábitos, que constituem um importante mecanismo de reforço das regras implicadas nas instituições. Desse modo, para os neo-institucionalistas, os hábitos são formados a partir da repetição da ação ou do pensamento.

Já a contribuição do pensamento evolucionário está no instrumental teórico e analítico da compreensão do processo de mudança tecnológica, que tem nas instituições um importante fator de sustentação.

Conforme Nelson (1995), os evolucionários apresentam o processo de mudança tecnológica e institucional com uma teorização diferente da abordagem tradicional ao não acreditarem que as noções de otimização e equilíbrio possam explicar o comportamento da economia, uma vez que o processo de evolução é, por definição, *path dependent* e não comporta uma única situação de equilíbrio, podendo existir trajetórias econômicas distintas devido ao processo de desenvolvimento tecnológico ocorrer de forma diferente.

Para os evolucionários, o avanço tecnológico é o motor do desenvolvimento, e as ações dos agentes econômicos são limitadas pelas rotinas que eles dominam, contrapondo o pensamento neoclássico, em que esse avanço é visto como parte da história, e as escolhas dos agentes econômicos são realizadas com confiança e competência.

Diferentes formas de instituição surgem do resultado de um processo evolucionário, mas de maneiras distintas, dada a diversidade de acontecimentos dinâmicos, contínuos e relativamente incertos, associados a mudanças tecnológicas e sociais em cada sociedade, assim, por exemplo, o progresso das nações industrializadas deve-se ao surgimento de novas tecnologias, mas foram as estruturas institucionais que possibilitaram que essas tecnologias operassem de forma economicamente eficiente.

Nesse sentido, a evolução de instituições, como a complexa interação entre ações privadas de firmas em competição, as associações industriais, os órgãos técnicos, as universidades, as agências governamentais, o aparelho jurídico etc., torna-se importante para possibilitar o uso de uma nova tecnologia, pois a forma de evolução dessas instituições, em conjunto, influenciará a natureza e a organização das firmas, porém gerará um comportamento diferenciado e histórico para cada país devido aos diversos padrões de desenvolvimento existentes. Sendo assim, para os evolucionários há forte inter-relação entre desenvolvimento, crescimento, inovação tecnológica e aparato institucional, ou seja, esses conceitos não podem ser compreendidos isoladamente (CONCEIÇÃO, 2002).

Utilizando essas percepções sobre instituições, Chang (2004) sugere que evidências históricas mostrariam que os países atualmente desenvolvidos não possuíam as “boas instituições”, hoje consideradas condição indispensável para a obtenção de seu nível de desenvolvimento, indicando ainda que, talvez, essas “boas instituições” sejam antes consequência do que causa do desenvolvimento. Isto é, o desenvolvimento econômico não se resolve com a promoção de instituições fornecedoras de incentivos ao desenvolvimento de habilidades individuais produtivas, mas o sentido da causalidade parece ser inverso, indicando que, em muitos casos, as “boas instituições” não precederam o desenvolvimento dos atuais países desenvolvidos.

Nesse contexto, as instituições seriam o produto de economias com um bom nível de riquezas materiais, o que permitiria a implementação de direitos de propriedade

eficientes, da formação, por parte dos indivíduos, de uma cultura de preservação das regras sociais, etc.

Desse modo, para que as “boas instituições” possam florescer é necessário certo nível de crescimento econômico, e isso teria sido obtido pelos atuais países desenvolvidos por meio de políticas protecionistas de defesa da indústria nacional.

De acordo com Chang e Evans (2005), as instituições consistem não apenas em restrições à ação humana, mas possuem um importante papel em sua habilitação e constituição, sendo responsáveis pelos moldes mentais e de comportamento dos sujeitos, o que não implica que elas não possam funcionar como mecanismos restritivos. Elas, de fato, precisam ser entendidas como mecanismos capazes de, concomitantemente, restringir, constituir e possibilitar a ação humana.

Uma instituição é um complexo de regras formais e informais mantidas e/ou transformadas por agentes intencionais, em que instituições políticas, mercado e Estado se inter-relacionam, moldando o sistema econômico capitalista. Dessa forma, Chang (2004) estabelece a importância da ação humana na mudança institucional, pois, em última análise, são as pessoas que transformam, assim como reproduzem, as instituições, sem, contudo, reduzi-las aos indivíduos.

Tal relação estaria comprometida com a explicação dos processos de causa cumulativa, nos quais ações presentes, fundadas em instituições existentes, dão continuidade ou eventualmente transformam as instituições futuras que, por sua vez, servirão de base para ações humanas subsequentes. As ações presentes e as escolhas dos sujeitos podem abrir novos caminhos de ação futura ou interdita-los; é precisamente o que hoje se denomina *path dependence*.

Para os regulacionistas, conforme Aglietta (1976), as instituições são formas de interposição entre conflitos e antagonismos e sua constituição ocorre devido à predominância de alguma soberania capaz de gerar normas e elaborar referências convencionais que transformem os conflitos e antagonismos em diferenciações sociais dotadas de uma estabilidade relativamente sólida, ou seja, por meio da função das instituições é possível a continuidade do sistema econômico de maneira relativamente duradoura ou regulada.

Nesse segmento, instituições podem ser definidas como a codificação de uma ou várias relações sociais, pois as configurações do regime produtivo dependerão das instituições, que direcionarão a reprodução econômica e viabilizarão a interação entre a problemática da acumulação e as relações sociais ao longo de um período histórico. Assim sendo, as formas institucionais assegurarão o aparecimento de formas sociais compatíveis com o modo de produção dominante. Essa noção visa substituir a teoria da decisão individual e o conceito de equilíbrio geral (BOYER, 1990).

Já a Nova Economia Institucional (NEI), de Coase, North e Williamson, não se apresenta como uma continuação da VEI, mas é relevante como Escola Institucionalista ao complementar, ao se inserir, no programa teórico neoclássico. Inserida, seu enfoque é, em essência, individualista e seu ponto de partida é o indivíduo, sendo complementar, pois, conforme North (1990), as instituições estão no centro do modelo analítico; portanto, elas importam e devem ser incorporadas no arcabouço teórico dos modelos de desenvolvimento econômico da teoria neoclássica para se tornarem mais realistas.

Apesar da VEI e da NEI possuírem em comum a construção de teorias econômicas realistas, Hodgson (1998) identifica na NEI uma ruptura epistemológica significativa em relação ao velho institucionalismo, uma vez que ela não representa a continuação da VEI, mas fornece contribuições que se inserem no âmbito do programa de pesquisa neoclássico ao incorporar, por exemplo, a importância das instituições quando se trata de entender as “falhas de mercado”, e na adesão ao individualismo metodológico.

Em contrapartida, a VEI buscava a construção de um programa de pesquisa contrário ao *mainstream* ao sustentar a ideia de agentes interativos e parcialmente maleáveis, mutuamente entrelaçados numa rede de instituições parcialmente duráveis e autorreforçadas (HODGSON, 1997).

De acordo com Hodgson (2001), as diferenças entre essas duas tradições institucionalistas residem menos em suas conclusões de política econômica do que em sua orientação metodológica. Enquanto a NEI adotaria um “modelo de baixo para cima”, no qual as instituições emergem de um estado de natureza povoado de indivíduos dotados de preferências exógenas, a VEI permitiria apontar para um “modelo de causação reconstitutiva de cima para baixo”, no qual a explicação da emergência de uma instituição sempre pressupõe a preexistência de outra instituição.

Ademais, conforme Guedes (2000), North busca superar as deficiências da economia neoclássica acrescentando mais realismo, adequando sua proposta não apenas à sua visão de mundo, mas também a seus preceitos epistemológicos, através da modificação do suposto de racionalidade e da adição da dimensão temporal; no entanto, ele não rompe com a explicação baseada na ideia de escolha sob escassez.

Para Veblen, existe ausência de realismo na teoria econômica ao pressupor um mundo presente na teoria, mas inexistente na realidade; por isso propõe a construção de um programa de pesquisa alternativo a partir de outras bases ontológicas e uma nova compreensão dos aspectos constitutivos do ser humano, uma vez que o comportamento humano não seria orientado por um princípio de racionalidade, mas por instintos, que, ao longo do tempo, vão sendo moldados socialmente e se cristalizando em instituições (GUEDES, 2000)

Uma das críticas de Veblen à economia ortodoxa remetia à concepção hedonista do homem como um *lightning calculator* de prazer e dor. North também critica essa compreensão do indivíduo como capaz de realizar todos os cálculos necessários à maximização de sua utilidade, nesse sentido busca em Simon a ideia de racionalidade limitada, na qual os indivíduos não são capazes de processar toda informação necessária para a escolha ótima. Muito embora a crítica esteja direcionada ao mesmo objeto, a saber, uma versão mais remota da economia neoclássica – a economia neoclássica padrão –, a maneira como os autores respondem a essa deficiência teórica não é a mesma. Enquanto Veblen sugere que os sujeitos são dotados de instintos que evoluem para hábitos mentais cada vez mais institucionalizados, North permanece nos limites da visão de mundo neoclássica, alterando o suposto de racionalidade, mas não o substituindo por uma outra compreensão das motivações humanas. Destarte, nos é lícito afirmar que o foco teórico de North permanece no indivíduo, enquanto Veblen o desloca para as estruturas (instituições). (CAVALCANTE, 2005, p. 95-96).

Nesse sentido, Furubotn e Richter (1997) questionam os principais postulados da teoria neoclássica: informação completa, racionalidade dos agentes e mercados perfeitos; por conseguinte, se houvesse racionalidade, com mercados eficientes no nível econômico e político, em que ideias e ideologias não importassem, as instituições seriam desnecessárias.

Conforme Williansom (2000), na realidade, o mundo está permeado de incertezas, os indivíduos processam informações incompletas, têm capacidade mental limitada para processá-las e obedecem a fatores não econômicos nas suas escolhas para maximizarem sua utilidade, tais como altruísmo, gosto, preferências, ideologias, assimetrias no acesso às informações e oportunismo, gerando entre indivíduos custos nas transações.

A existência de custos de transação está relacionada, conforme Farina *et al.* (1997), com a premissa de haver uma racionalidade limitada do agente econômico em

prever todas as futuras relações de um contrato e com o oportunismo das partes envolvidas.

Conforme Zylbersztajn (2000), os custos de transações externalizam o oportunismo como objetivo dos agentes, no intuito de obter ganhos associados à transação realizada e à racionalidade limitada dos agentes econômicos, pois o ambiente da tomada de decisão é complexo e acaba inibindo a racionalidade plena, sendo racionais somente de forma parcial.

Ou ainda, como destaca Bialoskorski (1998), existem custos de transação devido às ações oportunísticas, por parte dos agentes envolvidos, ocasionando custos de salvaguarda ou de monitoramento dessas transações. Pode-se assim afirmar que a economia dos custos de transação é a perspectiva teórica que aborda as questões relacionadas ao comportamento oportunista dos agentes e aos problemas advindos dos custos associados a esse comportamento.

Segundo Richetti e Santos (2007), os custos de transação são compostos por custos de elaboração e negociação dos contratos, mensuração e fiscalização dos direitos de propriedade, monitoramento do desempenho, organização de atividade e adaptações ineficientes às mudanças do sistema econômico, pois as transações, realizadas dentro do sistema pelos agentes, têm o objetivo de trocar bens e serviços para satisfação de suas próprias necessidades.

Para Farina (1999), os custos de transação podem ser definidos em quatro níveis: o primeiro relaciona os custos de construção e negociação dos contratos; o segundo envolve os custos por medir e monitorar os direitos de propriedade existentes no contrato e incorpora os custos de observação dos contratos ao longo do tempo para seu desempenho, atendendo as expectativas das partes que fizeram a transação; o terceiro engloba os custos para manter e fazer executar os contratos; e o quarto e último relaciona os custos de adaptação que recaem sobre os agentes devido às mudanças ambientais.

Quanto à complexidade da realização dos direitos de propriedade, Fiani (2003) relata a necessidade da análise das consequências econômicas da propriedade comum de recursos naturais, que compreende a análise dos direitos de propriedade, não apenas com a definição *ex ante* desses direitos, mas com a consideração das dificuldades *ex post* na garantia dos mesmos, durante as transações econômicas, pois essa análise integra à análise dos custos de transação. Segundo Maraschin (2004), é o entendimento de que nem todas as situações são previsíveis *ex-ante* que torna os reajustes *ex-post* tão importantes para a economia dos custos de transação.

Para Williamson (1989), os custos de transação ocorrem antes do estabelecimento das transações, devido aos dispêndios de recursos para planejar, negociar e criar salvaguardas relacionadas às transações (custos *ex-ante*), e depois, nas tarefas de fiscalizar e corrigir problemas que surgem quando as transações não ocorrem como esperado (custos *ex-post*).

Do ponto de vista da NEI, existe, portanto, o reconhecimento de que a operação e a eficiência de um sistema econômico têm suas limitações e gargalos influenciados pelo conjunto de instituições que regulam o ambiente econômico (FARINA *et al.*, 1997). Os mercados eficientes são consequência, então, de um conjunto de instituições que fornecem, com baixo custo, as medidas e os meios para que os contratos sejam cumpridos, sendo o contrário também verdadeiro (OLIVEIRA, 1998).

Por conseguinte, Pondé (1994) destaca a importância da existência de contratos ou regras entendidas como modalidades informais e tácitas, mas não exigindo uma fixação permanente de condutas e tomadas de decisão, pois os contratos precisam ser estabelecidos em um sentido que ultrapasse em muito o limitado âmbito dos parâmetros

para a interação entre os agentes econômicos juridicamente formalizados e devem ser compostos de arranjos definidos como promessa de conduta futura.

Conforme Pondé (1997) e Britto (1994), se for criada uma estrutura de gestão (*governance structures*) apropriada, dentro das quais a transação é realizada, o resultado será uma redução dos custos associados aos contratos. Assim sendo, o surgimento de instituições eficientes voltadas à gestão e coordenação das transações é fruto do planejamento dos agentes envolvidos.

Nesse contexto, as estruturas de governança surgem com o intuito de regular as transações, as quais, sendo eficientes, são minimizadoras de custos de produção e transação (SILVA; SAES, 2005).

Para Zylbersztajn (2000), os contratos não serão rompidos por atitudes oportunistas por três razões:

- a reputação: motivação pecuniária para o não rompimento do contrato, ou seja, o que leva o indivíduo a não romper o contrato é o fato de que, se o fizer, o fluxo de renda futura será interrompido, sendo o custo do rompimento maior do que os benefícios da atitude oportunista;

- as garantias legais: existência de um mecanismo punitivo instituído pela sociedade que resulta em um desestímulo para a quebra contratual oportunista, sendo, muitas vezes, o ambiente institucional formal substituído por sanções impostas pela sociedade de modo informal; e

- princípios éticos: algumas organizações assumem que podem conseguir a estabilidade de seus contratos a partir dos princípios éticos dos seus membros. Nesse sentido, a reputação, as garantias legais e os princípios éticos são variáveis que inibem a atitude oportunista dos agentes econômicos.

A elaboração de contratos eficientes passa por duas fases: a primeira corresponde ao desenho do contrato, em que o cumprimento das cláusulas, a co-responsabilidade nos custos e benefícios e a confiança precisam ser incorporados como critérios fundamentais; a segunda corresponde à vigilância, que deve preferir critérios condizentes às cláusulas preventivas e não punitivas, para que o contrato evite desincentivos por medo de punição.

Assim, conforme Buainain *et al.* (1998), contratos bem desenhados e de vigilância menos custosa tendem a elevar a eficiência econômica, pois o ambiente e o arranjo institucional são capazes de estabelecer regras adequadas para promover e garantir a assinatura e o cumprimento dos mesmos, além de os custos para fixá-los e vigiá-los serem menores. Ademais, os contratos são elementos essenciais na proteção dos direitos de propriedade contra terceiros, o que se traduz em certeza e confiança.

Como relata Souza Filho (2008), na sociedade, as formas de solidariedade, integração social e cooperação podem ser consideradas o principal agente de modernização e transformação socioeconômica em uma região, e, assim, conforme Coleman (1984), se A faz algo por B e confia em B para ajudá-lo no futuro, isso estabelece uma expectativa em A e uma obrigação em B. Dessa forma, pela confiança pode ocorrer redução de custos de transação, uma vez que os contratos são plenamente cumpridos.

Para Putnam (1995, 1993), as características da organização social, tais como confiança, normas e redes, podem vir a melhorar a eficiência econômica e o funcionamento da democracia devido ao fato de propiciarem ações coordenadas, coletivas e cooperativas. Ou seja, segundo Putnam (1996), onde houver confiança entre as pessoas haverá possibilidades de maior bem-estar, em comparação com lugares onde não há.

A experiência recente da Ásia mostra que pode haver alguma relação entre valores morais, cooperação e crescimento, como descrevem Van Dijk (1997), Sen (1987) e Kapur (1997), sendo o ambiente institucional e social, que restringe o comportamento

econômico, uma variável importante para explicar as diferenças de desempenho econômico. Existe, no entanto, um *trade off* implícito nessa aceitação tácita: o de que realmente o comportamento dos agentes será influenciado pelo ambiente institucional (SILVA, 2001).

Por conseguinte, caso se deseje modificar as habilidades oportunistas adquiridas pelos indivíduos, será preciso implementar instituições adequadas (conjunto de regras, procedimentos de aceitação e normas de comportamento morais e éticos e direito de propriedade), a fim de restringir o comportamento dos mesmos para maximizar a eficiência e minimizar os custos de transações.

A formação dos arranjos institucionais (na forma de regras que regulam comportamentos dos indivíduos) ajuda a superar os chamados dilemas sociais (contradição entre racionalidade individual e coletiva) e evitar a ação de aproveitadores ou oportunistas (*free-riders*) (CUNHA, 2004).

Portanto, o campo de análise da NEI se manifesta da seguinte forma: racionalidade limitada e oportunismo levam à existência de custos de transação, obrigando os agentes econômicos a se reorganizarem para enfrentá-los através da matriz institucional (FURUBOTN; RICHTER, 1997).

Para Espino (1999), as instituições surgem nas sociedades, porque reduzem os riscos e a incerteza econômica e social ou, ainda, podem favorecer a difusão e o barateamento da informação e promover o cumprimento dos contratos e direitos de propriedade. Com essas características, as instituições podem baixar os custos das transações econômicas e solucionar controvérsias dos agentes envolvidos na atividade econômica, como direitos de propriedade ou uso de um bem público.

Para Burfisher (2007), as instituições são o centro da atividade econômica, sendo consideradas as regras que dão sustentação aos mercados e aos arranjos organizacionais estabelecidos dentro de um ambiente institucional. Portanto, como as instituições se comportam, como se relacionam e de que maneiras elas estão arranjadas na sociedade é o que caracteriza a eficiência, ou não, do sistema econômico. As instituições são, por fim, responsáveis pelo desempenho econômico das sociedades e de sua evolução (NORTH, 1994a).

Para Silva (2001), em uma sociedade existindo a infraestrutura social ou o conjunto de leis, a justiça, o *enforcement* da lei, as regras, as normas e a eficácia das mesmas, de um lado, podem diminuir custos de transação, riscos, além de incertezas, dentro da economia, e, de outro, podem gerar sistemas de incentivo para o investimento em pesquisa, desenvolvimento e atividades produtivas, aumentando a produtividade dos fatores.

Grootaert (1997) sugere que as relações sociais afetam os resultados econômicos e que são afetadas por eles em todos os vínculos das esferas econômica, social e política. Assim as relações entre os agentes econômicos podem melhorar a eficiência das atividades econômicas.

Na visão de Buchanan (1975), normas (leis informais) e regras (incluindo leis, constituição etc.) são elementos que definem tal conceito. Caracterizado como organização social, confiança, normas, sistemas jurídicos conjunto de obrigações, expectativas e informações que beneficiam o desempenho econômico, o capital social se fez presente em regiões que obtiveram níveis de crescimento e desenvolvimento maiores do que outras, onde essas características se faziam ausentes; assim o capital social facilita as ações sociais.

Em uma sociedade, se existir, em uma região, um conjunto de características de organização social que englobe redes de relações, normas de comportamento, valores,

confiança, obrigações e canais de informação, é possível a tomada de ações de colaboração que resulte no benefício de toda a comunidade (PUTNAM, 2000).

Por conseguinte, uma região dotada desses fatores, ou estrategicamente direcionada para desenvolvê-los internamente, teria as melhores condições de atingir um desenvolvimento mais acelerado e equilibrado. As nações e as regiões mais prósperas serão aquelas mais bem preparadas para formar cidadãos dispostos a trabalhar cooperativamente e organizadas para promover associações voluntárias entre suas instituições (ARRAES; TELLES, 2000).

Assim sendo, o desempenho e a eficiência de qualquer atividade econômica podem ter suas limitações e gargalos influenciados pelo conjunto de instituições que regulam o ambiente econômico, ou seja, o comportamento das instituições, seu relacionamento e a maneira como elas estão arranjadas na sociedade é o que caracteriza a eficiência, ou não, visto que, essas instituições são responsáveis pelo desempenho econômico das sociedades e de sua evolução (WAQUIL; ZERBIELLI, 2005).

Conforme Medeiros e Belik (2000), é justamente no relacionamento entre os agentes econômicos, dentro e fora da unidade produtiva, que as instituições têm uma presença fundamental, ou seja, as instituições influenciam na performance econômica dos agentes, que, por sua vez, determina o formato das instituições.

Na NEI, instituições podem ser consideradas mecanismos sociais que têm por objetivo controlar o funcionamento da sociedade e dos indivíduos, sendo o produto do interesse social que reflete as experiências quantitativas, qualitativas dos processos socioeconômicos, e são organizadas sob a forma de regras e normas que visam à ordenação das interações entre os indivíduos e suas respectivas formas organizacionais.

Portanto, segundo North (1991), as instituições representam a manutenção da ordem e, juntamente com as restrições econômicas, definem o conjunto de alternativas e oportunidades ao qual os agentes econômicos se sujeitam na sociedade.

Nessa percepção da NEI, o crescimento econômico precisa ser compreendido como resultado da progressiva introdução de novas instituições e tecnologias sociais, ou seja, são necessários novos modos de organização do trabalho, novos tipos de mercado, novas leis, novas formas de ação coletiva (NELSON, 2002).

O ambiente político e social, incluindo a qualidade do governo e do sistema jurídico, a garantia de liberdades políticas e civis e do Estado de Direito e a sociedade civil com maior integração social e cooperação, podem ser considerados o principal agente da modernização e da transformação socioeconômica em uma região e contribuem para a eficiência produtiva, estática e dinâmica (MONASTÉRIO, 2000).

Com base nisso, North (1994b) destaca que o desenvolvimento econômico e a evolução das instituições são responsáveis por diminuir as incertezas, gerando diminuição dos custos de transação e tornando o ambiente social mais favorável, para que os indivíduos sejam estimulados a tomarem decisões; estruturando as relações econômicas, políticas e administrativas; contribuindo para continuidade no processo produtivo, ou seja, as instituições, entendidas como normas e procedimentos de conduta humana, determinam as regras do jogo e adaptam as relações dos jogadores (indivíduos e organizações).

Abramovitz e David (1996) veem esses arranjos de potencialidades sociais, que englobam atributos e qualidades dos indivíduos e organizações e que influenciam as reações das pessoas às oportunidades econômicas, como originários das instituições políticas e sociais.

Em essência, as instituições são responsáveis pela organização das interações sociais, analisando sua evolução e desenvolvendo métodos que as associem a um ambiente favorável à alocação racional de recursos que otimizem a satisfação das

necessidades sociais (MAFUD *et al.*, 2007). Ou ainda, as instituições moldam a maneira como as sociedades evoluem ao longo do tempo e, portanto, é a chave para a compreensão da mudança histórica ao fornecerem as informações e os parâmetros para a ação racional otimizadora (NORTH, 1990).

Entretanto, as instituições podem ser ineficientes quando os custos de transação dos mercados políticos e econômicos, juntamente com o modelo subjetivo dos atores, não induzem o sistema econômico a caminhar em direção a resultados mais eficientes (NORTH, 1990).

Como salienta North (1993), a evolução da matriz institucional que conduzem o comportamento dos indivíduos na sociedade está vinculada às chamadas regras formais e informais.

As regras formais constituem as ações políticas e jurídicas, regras econômicas e contratos, leis e direito de propriedade e um conjunto de regras codificadas em legislações e garantidas pelo Estado. Já as informais envolvem códigos de conduta, tradução, cultura, valores e ideologias formados em geral no seio da própria sociedade, onde as tradições e costumes são originados e transmitidos ao longo das gerações, consistindo na herança cultural de uma sociedade.

As primeiras são as convenções que se estabelecem em determinada sociedade e de criação espontânea, observadas de forma simultânea pelos indivíduos, ou seja, sem a necessidade de o poder público forçar de forma coercitiva o seu cumprimento. As segundas são impostas e seu cumprimento é forçado coercitivamente pelo Estado.

Relacionando com a atividade pesqueira, pode-se citar, por exemplo, os programas (políticas públicas) de promoção (desenvolvimento) a essa atividade, como os financiamentos e a assistência técnica; ou os regulamentos impostos pelo governo, como ocorre com a utilização de apetrechos e artes de pesca proibidos.

Nesse sentido, para Garcia *et al.* (1999a; 1999b), os principais elementos do conceito de instituições correspondem às restrições formais (leis) e às restrições informais (culturais), com os quais torna-se possível a redução da incerteza por meio da criação de uma estrutura estável que condicione a interação humana, mas não necessariamente será eficiente, pois uma estrutura institucional eficiente é aquela que aproxima os benefícios privados dos benefícios sociais no conjunto de trocas que ocorrem em uma economia.

As regras informais estabelecidas por sólidos códigos morais e éticos de uma sociedade são a base da estabilidade social que torna um sistema econômico viável, a qual é obtida por meio da família (socialização primária) e de instituições como a Igreja, a escola, entre outras (socialização secundária) (NORTH, 1981).

Já, as instituições informais podem influenciar as instituições formais, como, por exemplo, quando um costume nacional se transforma em lei. Também as instituições formais se relacionam com instituições informais, quando uma lei se transforma em costume, conforme ocorreu nos países colonizados, onde o colonizador impôs seu idioma. Ainda, em alguns momentos, as restrições informais podem entrar em conflito com as restrições formais, de modo que a aplicação das mesmas restrições formais a sociedades distintas pode gerar resultados inesperados, ou as restrições formais podem moldar as interações individuais, sendo algumas dessas restrições internalizadas, assumindo a forma de convicções ideológicas (NORTH, 1990).

A questão central para o desenvolvimento, como assinala North (1990), é a promoção de instituições, por parte dos indivíduos, que forneçam incentivos à execução de atividades produtivas. Uma sociedade que premia a pirataria, não garantindo os direitos de propriedade, não pode, conseqüentemente, prosperar. Os direitos de propriedade pertencem à dimensão das restrições formais.

Todavia, as restrições informais, entre elas a ideologia, também são importantes para a prosperidade de uma economia, visto que, em uma sociedade onde os indivíduos estão pouco propensos a transgredir regras é possível economizar com custos de monitoramento.

Portanto, dado que a economia está envolvida ou embebida (*embeddedness*) em relações sociais, Polanyi (1977) destaca que, em uma comunidade, pode ser mais essencial a manutenção dos laços sociais do que o interesse econômico individual, visto que a prioridade de que nenhum de seus membros passe fome, por exemplo, é superior ao lucro, ou seja, o homem não é apenas um ser econômico, mas sim um ser social submerso nas relações sociais. E, conforme a teoria da nova economia institucional, as regras de comportamento dos agentes são importantes, pois suas ações apresentam comportamentos peculiares, conforme sua realidade, seu passado, seus costumes, mas não necessariamente comportamentos conforme a teoria neoclássica de racionalidade econômica.

Apesar desse relacionamento, conforme Williansom (2000), instituições formais e informais diferem por diversos motivos. As instituições formais mudam em menor espaço de tempo, precisam da ação coerciva do Estado para serem observadas; já as instituições informais, por sua vez, não necessitam da ação coerciva do Estado, pois dependem das *crenças* dos seus seguidores e não mudam em espaços de tempo curtos, pelo contrário, demoram muito tempo para se consolidarem.

Nesse contexto, as instituições surgem como resposta para solucionar conflitos e/ou controvérsias entre indivíduos ou grupos, mas o governo é quem fica encarregado por seu desenho e operacionalização. Assim, para Espino (1999), as instituições podem ser sociais e estatais, conforme a sua origem.

Portanto, o ambiente institucional tem um impacto importante na utilização dos recursos naturais, pois a existência de regras, formais ou informais, poderá influenciar na forma de uso e manejo dos recursos naturais, como é o caso dos recursos pesqueiros.

## CONCLUSÃO

Os indivíduos pertencentes a sociedades não compartilham da mesma cultura (restrições informais); conseqüentemente, tais indivíduos não processarão a mesma informação proveniente de uma determinada legislação (restrições formais). Ou seja, as regras impostas pelo Estado (restrições formais) dependem, para serem cumpridas, tanto de sua internalização (percepções subjetivas) quanto da herança cultural de uma sociedade (restrições informais).

Então, faz-se necessário conhecer as peculiaridades do segmento social que está diretamente envolvido nessa atividade, pois o seu desconhecimento e a realização de políticas de desenvolvimento sem o pleno conhecimento do setor pesqueiro poderão afetá-la negativamente, gerando resultados econômicos não esperados, levando a equívocos, ao visualizar a pesca como atividade homogênea, e acabando por produzir efeitos não desejados, como a exclusão dos benefícios daqueles que mais necessitam dessas políticas.

As informações coletadas sobre a atividade pesqueira precisam gerar conhecimento de modo que sirvam de base para a tomada de decisão em nível local, mas também que contribuam ao dar suporte para que as futuras políticas elaboradas e implantadas contemplem essas percepções. Isso também é necessário para que essas políticas possam ter maior probabilidade de alcançar os resultados desejados ao possibilitar a implantação de ações e programas de desenvolvimento mais adequados e, por consequência, mais eficientes, que condigam com a realidade da crise que passa o

setor e que tem ocasionado aumento da pobreza e exclusão social dos pescadores artesanais. Ou seja, constituir regras (políticas públicas) que favoreçam o desenvolvimento pesqueiro, pois, por meio da harmonia dos objetivos das políticas públicas de promoção e regulamentação da pesca, bem como das formas de procedimentos dos pescadores artesanais será possível o desenvolvimento do setor pesqueiro gaúcho.

Torna-se necessário para manejar um recurso pesqueiro, o conhecimento de elemento físico, biológico, ecológico, simbólico, mitológico, que venha compor o ambiente, que é apreendido por aqueles que de alguma forma reconhecem esses elementos como parte de sua dinâmica de vida, sendo assim, é importante descobrir como o pescador artesanal interpreta as condições internas do grupo de organização da pesca, dos conflitos sócio-ambientais, dos relacionamentos com relação ao uso dos recursos naturais e suas estratégias de sobrevivência.

Por isso a necessidade de gerar informação do setor pesqueiro, pois, com um melhor conhecimento do sistema pesqueiro artesanal será possível incrementar um sistema de manejo de pesca eficiente, não apenas com a participação do governo, mas, sobretudo, com a cooperação e participação dos pescadores na regulação e monitoramento da atividade. Torna-se importante, portanto, entender a reestruturação do ambiente institucional pesqueiro — como as regras informais; os custos (econômicos e ambientais) envolvidos na atividade pesqueira artesanal; o uso e o manejo do recurso pesqueiro; a definição dos direitos de propriedade dos recursos pesqueiros; o processo de regulação; e as políticas públicas de promoção da atividade pesqueira —, pois o ambiente institucional influencia as ações daqueles que compõem o ambiente pesqueiro artesanal.

## REFERENCIAS

ABRAMOVITZ, M.; DAVID, P. Convergence and Deferred Catch up: Productivity Leadership and the American Exceptionalism. In: LANDAU, R.; TAYLOR, T.; WRIGHT, G. (Eds.), **The Mosaic of Economic Growth**. Stanford University Press, 1996.

AGLIETTA, M. **Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des États-Unis**. Paris: Calmann-Lévy, 1976.

ARRAES, R., TELES, V.K. Fatores Institucionais e Crescimento Econômico: Cenários para o Brasil e Países Selecionados. In: Encontro Nacional de Economia da ANPEC. XXVIII, 2000, Campinas, **Anais**. 2000. p. 22. CD-ROM.

BIALOSKORSKI NETO, S. Estratégias e cooperativas agropecuárias: um ensaio analítico. In: BRAGA, M.J.; REIS, B. S. (Org.). **Agronegócio cooperativo – reestruturação e estratégias**. Viçosa: UFV, 2002.

BRITTO, J. Redes de Firms e Eficiência Técnico-Produtiva: uma análise crítica da teoria dos custos de transação. In: Encontro Nacional de Economia, 22, 1994, Florianópolis. **Anais**. Florianópolis: UFSC, 1994.

BOYER, R. **A teoria da regulação: uma análise crítica**. São Paulo, Nobel, 1990.

BUAINAIN, A. M. et al. **Trajetórias Recentes da Política Agrícola Brasileira**. Brasília: Textos FAO/INCRA, 1998.

BURFISHER, M. E., **The Institutional Environment for Agricultural Trade in the FTA**. Disponível em [www.farmfoundation.org/maroon.burfisher.pdf](http://www.farmfoundation.org/maroon.burfisher.pdf) Acesso em: 28 jul. 2007.

Buchanan, J. M, The Independent Judiciary in an Interest-Group Perspective: Comment. **Journal of Law & Economics**, University of Chicago Press, v.18, n. 3, p. 903-905, 1975.

- CAVALCANTE, C. M. **Análise Metodológica da Economia Institucional**. 2005. 102 p. Dissertação (Mestrado em Economia), Faculdade de Economia, UFF, Niterói, 2005.
- CHANG, H-J. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: UNESP, 2004.
- CHANG, H-J; EVANS, P. The Role of Institutions in Economic Change. In: Dymski, G.; Paula, S. da. (Eds.). **Reimagining Growth**. London: Zed Press, 2005.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **R. Econ. contemp.**, Rio de Janeiro, v. 6, n.2, p. 119-146, jul./dez. 2002.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser (Teses FEE – n.1), 2001.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista? **Revista Análise Econômica**, n. 36, 2000.
- COLEMAN, J. S. Introducing Social Structure into Economic Analysis. **American Economic Review**, AEA Papers and Proceedings, v.74, 1984.
- CUNHA, L. H. Da tragédia dos comuns à ecologia política: perspectivas analíticas para o manejo comunitário dos recursos naturais. **Raízes**, v. 23, n.1, p. 10-26. 2004.
- ESPINO, J. A. **Instituciones y Economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.
- FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, Food And Agriculture Organization P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: Mercado Estado e Organizações**. São Paulo: Singular, 1997.
- FARINA, E.M.M.Q. Competitividade e Coordenação de Sistemas Agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão e Produção**, v. 6, n. 3, p. 147 -161, dez. 1999.
- FIANI, R. A Natureza Multidimensional dos Direitos de Propriedade e os Custos de Transação. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.12, n. 21, p.185-203, jul/dez.2003.
- FURUBOTN, E.; RICHTER, R. **Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics**. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997.
- GARCIA, F. et al. **Crescimento econômico e mudança institucional: poupança e investimento na Argentina, Brasil, Chile e Uruguai**. Relatório de Pesquisa (mimeo). São Paulo: Núcleo de Pesquisas e Publicações da EAESP/FGV-SP, 1999a.
- GARCIA, F. et al. A. **Instituições e Crescimento: a hipótese do capital-efetivo**. In: Annual Meeting of ANPEC – Associação Nacional dos Centros de Pós-graduação em Economia. 27, 1999, Belém. **Anais**. Belém: ANPEC, 1999b.CD-ROM.
- GREGERSEN, H. et al. **Forest governance in federal systems: an overview of experiences and implications for decentralization**. Interlaken Preparer, março, 2004. Disponível em:< [www.cifor.org](http://www.cifor.org)>. Acesso em: 10 jul. 2007.
- GUEDES, S. R. Observações sobre a economia institucional: há possibilidade de convergência entre o velho e o novo institucionalismo? In: Encontro Nacional de Economia Política, 5, 2000, Fortaleza. **Anais**. Fortaleza: ENEP, 2001. CD-ROM.
- HODGSON, G. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**. v. 36, p. 166-192, 1998.
- HODGSON, G. The ubiquity of habits and rules. **Cambridge Journal of Economics**. n. 21. p. 663-684, 1997.
- HODGSON, G. M. The Hidden Persuaders: institutions and choice in economic theory. In: Seminário a situação atual da microeconomia: uma perspectiva metodológica, 2000, Curitiba. **Anais**. Curitiba: UFPR, 2000. CD-ROM.

- HODGSON, Geoffrey M. **How economics forgot history: the problem of historical specificity in social science**. London & New York: Routledge, 2001.
- HODGSON, G. What Are Institutions? **Journal of Economic Issues**, v. 40, n.1, p. 1-25. 2006.
- KAPUR, B. K. Ethics, Values and Economic Development. In: QUIBRIA, M. G.; DOWLING, J. M. (Eds.). **Current Issues in Economic Development: An Asian Perspective**. Hong Kong, Oxford, New York, Oxford University Press, 1997.
- MARASCHIN, A. de F. **As relações entre produtores de leite e cooperativas: Um estudo de caso na bacia leiteira de Santa Rosa – RS**. 2004. 146p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural), Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural, Faculdade de Ciências Econômicas, UFRGS, Porto Alegre, 2004.
- MAFUD, M. et al. Não-conformidade na cadeia produtiva do leite: problemas institucionais. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 45, 2007, Londrina. **Anais**. Londrina – PR, SOBER, 2007.CD-ROM.
- MARTINS, C. A. No trabalho dos pescadores artesanais a Lagoa dos Patos vive e dá vida. In: **Scripta Nova - Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales**. Barcelona, v. 6, n. 119, 2002.
- MEDEIROS, N.; BELIK, W. A fragilidade da organização cooperativa na agricultura: um ensaio teórico. In: Congresso Brasileiro de economia e sociologia rural, 38, 2000, Rio de Janeiro. **Anais**, Rio de Janeiro, SOBER, 2000. CD-ROM.
- MONASTÉRIO, L. M. **Capital social e Economia: antecedentes e perspectivas**. Trabalho apresentado no V Encontro de Economia Política. Fortaleza, 2000.
- NELSON, R. Recent evolutionary theorizing about economic change. **Journal of Economic Literature**, v.33, p. 48-90, mar. 1995.
- NELSON, R. Bringing institutions into evolutionary growth theory. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 12, p. 17-28, 2002
- NORTH, D. C. **Structure and Change in Economic Performance**. New York: Norton, 1981.
- NORTH, D.C. **Institutions, institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, D. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, Minnessota, v.5, n. 3 p. 97-112, winter. 1991.
- NORTH, D.C. **Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- NORTH, D.C. **Rules, Games, and Common-pool Resources**. The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1994 a.
- NORTH, D. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994 b.
- OLIVEIRA, C. A.C. N. V. **O surgimento das estruturas híbridas de governança na indústria de energia elétrica no Brasil: A abordagem institucional da economia dos custos de transação**. 1998. 207p. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas), Departamento de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1998.
- PONDÉ, J. L. **Coordenação, Custos de Transação e Inovações Institucionais**. Campinas: IE/UNICAMP, Texto para Discussão n. 38, 1994.
- POLANYI, K. **The Livelihood of Man**. Academic Press, 1977.
- PUTNAM, R. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

- PUTNAM, R. D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. **Journal of Democracy**, v.6, n.1, p. 65-78. jan. 1995.
- PUTNAM, R. D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. Nueva York: Simon and Shuster, 2000.
- RICHETTI A.; SANTOS, A. dos. **O sistema integrado de produção de frango de corte em Minas Gerais: uma análise sob a ótica da ECT**. Disponível em: <[www.dea.ufla.br/cedoc/artigo03200.doc](http://www.dea.ufla.br/cedoc/artigo03200.doc)>. Acesso em: 12 jun. 2007.
- SAMUELS, W. J. The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 19, p. 569-590, 1995.
- SEN, Amartya, **Reply: Famine and Mr Bowbrick**, *Food Policy*, Elsevier, v. 12, n. 1, p. 10-14, february. 1987.
- SILVA, A. J. de. **Estudo socioambiental na margem urbana do canal de santa cruz – Itapissuma Pernambuco – Brasil**. 2001. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento e Meio Ambiente). Pós-Graduação em Desenvolvimento e Meio Ambiente, UFPB, João Pessoa, 2001.
- SILVA, L. C.; SAES, M. S. M. A Questão da coexistência de estruturas de governança na economia dos custos de transação: evidências empíricas na avicultura de corte paraense. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 43, 2005, Ribeirão Preto. **Anais**. Ribeirão Preto: SOBER, 2005. CD-ROM.
- SOUZA, M. A. A. **Política e evolução da atividade pesqueira no Rio Grande do Sul: 1960 a 1997**. 2001. 109p. Dissertação (Mestrado em Economia Rural), Programa de Pós-Graduação em Economia Rural, UFRGS, Porto Alegre, 2001.
- SOUZA, M. A. A. **Influência do ambiente institucional na atividade pesqueira do Rio Grande do Sul**. 2010, 222 f. Tese (Doutorado em Economia e Desenvolvimento) - Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
- SOUZA FILHO, J. R. **Desenvolvimento Regional Endógeno, Capital Social e Cooperação**. Disponível em: <<http://nutep.adm.ufrgs.br/pesquisas/Desenvolvreg.html>>. Acesso em: 10 ago. 2008.
- VAN DIJK, F. **Social Ties and Economic Performance**. Kluwer Academic Publishers, 1997.
- WAQUIL, P.; ZERBIELLI, G. O papel das instituições e do ambiente Institucional na inserção da fruticultura Brasileira no Mercosul. In: Congresso Brasileiro de economia e sociologia rural, 41, 2005, Ribeirão Preto. **Anais**, Ribeirão Preto, SOBER, 2005. CD-ROM.
- WILLIAMSON, O. E. **Las Instituciones económicas Del capitalismo**. México, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- WILLIANSOM, O. E. Economia das Organizações. In: ZYLBERSZTAJN, D. ; NEVES, M. F. (Org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo, Pioneira. 2000. p.23-38.
- ZYLBERSZTAJN, D. Economia das Organizações. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M.F. (Org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.