

A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: UMA ANÁLISE A PARTIR DAS CRÍTICAS EVOLUCIONISTAS

Victor Hugo Rocha SARTO¹
Luciana Togeiro De ALMEIDA²

RESUMO: A Teoria dos Custos de Transação (TCT) figura como uma das relevantes contribuições para a agenda de pesquisa das microinstituições e para os estudos da teoria da firma. Todavia, ela não está isenta de contestações. Este trabalho possui dois objetivos. O primeiro consiste em apresentar as principais contribuições da TCT. O segundo visa realizar uma discussão sobre as limitações desta abordagem sob a perspectiva de autores evolucionistas. Os resultados sugerem que, apesar de suas limitações, a TCT apresenta explicações reconhecidamente satisfatórias para certas situações e, ademais, sua abordagem não é inconciliável com a abordagem evolucionista.

PALAVRAS-CHAVE: Economia micro-institucionalista. Teoria dos custos de transação. Abordagem evolucionista.

Introdução

O enfoque institucionalista em economia tem sido utilizado por diversos programas de pesquisa considerados alternativos à abordagem neoclássica tradicional³, cuja característica comum é a preocupação em incorporar um tratamento mais explícito das diversas instituições que condicionam o funcionamento das economias capitalistas. Admite-se que as relações sociais de produção ocorrem no bojo de formas institucionais específicas e variáveis no tempo e no espaço, as quais afetam o funcionamento do sistema produtivo e suas trajetórias de evolução (PONDE, 1993). Trata-se, assim, de um enfoque onde existe a preocupação de contextualizar o agente que decide e atua no meio social no qual está inserido (DOSI, 1988).

Na discussão sobre as dimensões institucionais do processo econômico, as microinstituições - arranjos institucionais presentes no interior das firmas e mercados - representam dimensão analítica indispensável, uma vez que atuam como os condicionantes mais diretos, em nível local, para as ações e tomada de decisões das firmas. O estudo sobre o comportamento das empresas, unidades elementares das

¹ Mestre em Economia. UNESP – Universidade Estadual Paulista. Faculdade de Ciências e Letras - Programa de Pós-Graduação em Economia. Araraquara – SP – Brasil. 14800-901 - vhrs87@hotmail.com.

² Professora doutora. UNESP – Universidade Estadual Paulista. Faculdade de Ciências e Letras - Programa de Pós-Graduação em Economia. Araraquara – SP – Brasil. 14800-901 - ltogeiro@fclar.unesp.br.

³ Dentre estes programas, podemos destacar os estudos pós-keynesianos (DAVIDSON, 1978; KREGEL, 1980), institucionalistas (VEBLER, 1898) e evolucionistas (DOSI; ORSENIGO, 1988).

economias capitalistas, exige a consideração de suas dimensões e relações internas, bem como de suas interações com as demais empresas e com o mercado. Os enfoques micro institucionalistas que se propõem a esta tarefa enfatizam as instituições que originam e legitimam os comportamentos econômicos observados, sendo elas definidas como um conjunto “[...] articulado e particular de relações sociais, ou seja, padrões determinados de interações e comunicação entre os indivíduos que adquirem alguma estabilidade ao longo do tempo e materializam-se em elementos vários.” (PONDÉ, 1993, p.14). Dentre tais elementos, podem ser apontados mecanismos de estímulo e recompensa, sanções e penalidades para condutas desviantes, formação de expectativas, pactos de confiança, dentre outros.

A Nova Economia Institucional (NEI) figura como uma das mais bem estruturadas correntes de pesquisa de enfoque institucionalista, preocupada, fundamentalmente, com aspectos microeconômicos, e cuja ênfase está na teoria da firma. A Teoria dos Custos de Transação (TCT) representa a principal contribuição desta escola, cujas hipóteses podem ser resumidas em três pontos fundamentais: 1) as transações e os custos a ela associados definem diferentes modos institucionais de organização das atividades econômicas; 2) a tecnologia, embora importante aspecto da organização da firma, não é determinante da mesma; 3) as falhas de mercado são centrais à análise, o que confere importância às formas institucionais (WILLIAMSON, 1991).

A TCT, ao enfatizar as dimensões intertemporais da coordenação das atividades econômicas sob uma ótica transacional, oferece contribuições importantes aos estudos microeconômicos com enfoque institucionalista, na medida em que permite analisar de que maneira novas formas de organização econômica podem resultar de esforços empresariais de geração de vantagens competitivas sobre rivais existentes ou potenciais (PONDÉ, 1993).

Como não poderia ser diferente, a TCT não está isenta de contestações, partindo da abordagem evolucionista algumas das principais e mais contundentes críticas. Para estes autores, que consideram o conceito de inovação como central para analisar o comportamento das firmas e instituições, a TCT não se desvencilhou dos pressupostos neoclássicos de maximização e equilíbrio, bem como do método de análise estático-comparativo, sendo, portanto, incapaz de interpretar aspectos dinâmicos essenciais à compreensão do comportamento das firmas e do processo de conformação das inovações institucionais (NELSON; WINTER, 1982).

Visto isso, este trabalho possui dois objetivos. O primeiro deles consiste em apresentar as principais contribuições da TCT para a agenda de pesquisa das microinstituições e para o desenvolvimento dos estudos sobre a teoria da firma. O segundo objetivo é realizar uma discussão sobre as limitações desta abordagem pela perspectiva de autores evolucionistas.

Além desta introdução, este estudo encontra-se estruturado em outras três partes. Na seção 1, serão apresentados os principais aspectos da TCT, enfatizando os elementos-chave para explicação dos processos de tomada de decisão sobre os limites da firma e o papel das organizações institucionais. Na seção 2, buscar-se-á desenvolver as críticas evolucionistas à TCT consideradas mais contundentes, evidenciando, a partir de uma perspectiva dinâmica, as principais fragilidades e limitações da abordagem dos custos de transação. Por fim, nas considerações finais, os argumentos reunidos servirão de base para o apontamento de uma possível conciliação entre ambas as abordagens a despeito das críticas evolucionistas à TCT assinaladas na seção anterior.

1. A teoria dos custos de transação

1.1. Antecedentes: Coase e a Natureza da Firma

A primeira noção de custos de transação remonta às contribuições seminais de Ronald Coase em seu clássico artigo “*The Nature of the Firm*”, de 1937, resultado de seu esforço em integrar elementos institucionais da economia capitalista à teoria econômica tradicional.

Seu estudo acerca da criação e expansão das firmas e da organização dos mercados foi motivado por um questionamento fundamental não respondido pela teoria neoclássica. Tratava-se das razões pelas quais a empresa internaliza atividades que poderia obter a um custo inferior no mercado, supondo a existência de ganhos de eficiência provenientes da divisão do trabalho. A resposta conferida por Coase a esta questão definiria seu estudo como um marco para as pesquisas posteriores sobre teoria da firma, por inaugurar, como objeto de atenção sistemática, a percepção de que as relações entre os agentes econômicos dadas no mercado envolveriam custos concretos, referidos, basicamente, como custos de coleta de informação e negociação e confecção de contratos.

Estes custos estariam vinculados às formas de organização e coordenação da atividade econômica que resultariam em diferentes meios de alocação dos recursos produtivos. No mercado, o sistema de preços é o fator de coordenação da alocação dos recursos, enquanto, na firma, tal função seria desempenhada por uma autoridade. Desta forma, a origem da firma decorre dos custos em negociar no mercado que podem ser evitados ou reduzidos ao se organizar a produção através da relação de autoridade. Por outro lado, a internalização excessiva de transações sob a organização da firma prejudica a alocação dos recursos e a produção, acarretando maiores custos.

A decisão dos agentes quanto às suas alternativas institucionais de produção e distribuição dependeria da avaliação da eficiência e dos custos marginais de organizar cada transação, permitindo-lhes a melhor escolha entre a autoridade administrativa ou o mecanismo de preços. Assim, pautado pela visão tradicional de rendimentos decrescentes, Coase defendeu a hipótese de que a firma poderia crescer somente até o limite em que a internalização de uma transação adicional levasse a um incremento de custos equivalente àquele correspondente à efetivação desta pelo mercado ou sob a direção de outro empresário.

Em suma, os esforços de teorização desempenhados por Coase abririam caminho para estudos sistemáticos sobre as formas de organização das firmas e mercados a partir da perspectiva dos custos, vinculada à problemática da coordenação das atividades econômicas e ao papel das instituições (PONDÉ, 1993). Utilizando-se das contribuições de Coase, embora diferindo deste em função de certo distanciamento em relação à perspectiva da teoria neoclássica da escolha, Oliver Williamson desenvolveu, a partir dos anos 1970, a TCT.

1.2. Custos de Transação e o Problema da Coordenação das Atividades Econômicas

O ponto de partida da TCT está na centralidade das relações entre os agentes econômicos como condição para a organização e desenvolvimento da economia capitalista. A atividade de produção e reprodução material necessária ao crescimento econômico envolve uma diversidade de interações entre agentes ocorridas ao longo do tempo. A tomada de decisões e o comportamento dos atores estão inseridos em uma complexa rede de relações mútuas recorrentes. Neste sentido, a continuidade das interações sociais estabelecidas é construída a partir de compromissos intertemporais,

ou seja, mecanismos sociais pelos quais as relações são ajustadas a um sistema econômico mutante e a comportamentos potencialmente divergentes (PONDÉ, 1993).

Os contratos, entendidos como promessas de conduta futura, figuram como elemento-chave para a organização econômica, uma vez que regulam as interações entre os agentes. Sob esta perspectiva, a TCT enfatiza o sistema produtivo essencialmente como um tecido de arranjos contratuais, entendendo, portanto, o problema da organização econômica como um problema contratual (WILLIAMSON, 1985). As instituições são responsáveis por assegurar o cumprimento das promessas contratuais e seus ajustamentos ao longo do tempo, ou seja, de sua funcionalidade resulta a importante tarefa de coordenação das atividades econômicas.

Assim, em termos gerais, a TCT propõe uma interpretação sobre o funcionamento das firmas e mercados, tendo a transação como unidade básica de análise. Esta última é definida como o evento onde um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável, sendo passível de estudo enquanto relação contratual, uma vez que envolve interações e compromissos intertemporais entre os agentes (WILLIAMSON, 1985).

Todavia, a busca do agente pelo crescimento de seu desempenho econômico é permanentemente condicionada pela incerteza decorrente de sua não onisciência presente e futura sobre o conjunto de elementos que permeiam as transações econômicas, sejam eles relativos às condições do ambiente econômico ou ao comportamento das partes envolvidas. Por conseguinte, os contratos, na medida em que envolvem expectativas e promessas de conduta sem um contexto previamente desconhecido, mostram-se necessariamente incompletos e munidos de riscos.

Sendo assim, das dificuldades de compatibilização das condutas das partes em suas interações realizadas no mercado e intra-firma incorrem custos relevantes de coordenação das transações que afetam diretamente o desempenho econômico das partes, os custos de transação, definidos como:

[...] o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatível com a sua funcionalidade econômica (PONDÉ, 1997 apud FAGUNDES, 1997, p.9).

Especificamente, os custos de transação considerados pelas unidades econômicas, que não devem ser confundidos com os custos de produção, envolvem:

[...] os custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos *ex-post* dos ajustamentos e adaptações que resultam quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico (WILLIAMSON, 1993 apud ZYLBERSZTAJN, 1995, p.14).

Os custos *ex-ante* estão presentes no processo de negociação das cláusulas contratuais, que envolvem estudos, cálculos e tempo para definir o objeto da transação, bem como a formalização de todos os procedimentos cabíveis em caso de divergências entre as partes. Estes custos tendem a ser mais elevados quanto maiores forem as dificuldades em delimitar as pré-condições planejadas.

Todavia, não é possível assegurar a coordenação da transação somente pelas características *ex-ante* do contrato, em função dos atributos de complexidade que envolvem os bens transacionados, da relação destes fatores com a incerteza do ambiente onde operam, bem como dos atributos comportamentais do homem. Existe, portanto, os custos *ex-post* do contrato, gerados a partir da necessidade de adaptação da relação transacional a novas circunstâncias.

Em resposta aos desafios de coordenação de conjuntos particulares de transações, as firmas assumem distintas formas institucionais com vias a aumentar a eficiência produtiva, minimizando os custos de transação. Desenvolvem instituições especificamente voltadas a coordenar suas transações, as estruturas de governança, definidas como uma estrutura contratual explícita ou implícita dentro da qual a transação se localiza. Tais estruturas de gestão, adaptadas às especificidades transacionais, variam entre estruturas de mercado, baseadas nas relações de compra e venda simples, estruturas hierárquicas, referindo-se a organizações internas às firmas, e estruturas híbridas, pautadas pela combinação e interação de elementos mercantis com ajustes de tipo administrativo (WILLIAMSON, 1981).

As distintas alternativas de coordenação correspondem a mecanismos distintos de incentivo e controle do comportamento dos agentes, o que implica em capacidades diferenciadas de flexibilidade e adaptabilidade das transações. A definição da forma organizacional mais eficiente a ser adotada pelos agentes envolvidos na relação contratual, aquela que minimiza os custos de transação, ocorre por meio da comparação entre os arranjos institucionais existentes, mantendo constantes os custos de produção e as tecnologias utilizadas (WILLIAMSON, 1985). Este procedimento caracteriza

importante aspecto da TCT, qual seja, seu método de análise estático-comparativo (PESSALI, 1998).

Em síntese, a TCT interpreta a organização das firmas e mercados a partir dos ganhos de eficiência decorrentes da minimização dos custos de transação. As diversas formas institucionais, em especial a firma, o mercado e os contratos, buscam essencialmente reduzir tais custos, o que confere importância crucial à análise sobre o funcionamento das mesmas, à medida que, em última instância, os custos de transação referem-se aos custos de manter em funcionamento o sistema econômico (WILLIAMSON; OUCHI, 1981 apud PONDÉ, 1993).

1.3. Supostos Comportamentais

A base para a compreensão da existência dos custos de transação está na noção de incerteza, que permeia as relações contratuais firmadas entre os agentes, em relação à evolução do ambiente econômico e ao comportamento das partes. Os supostos comportamentais, compreendidos como características humanas sobressalentes nas transações econômicas, representam atributos indissociáveis à análise da coordenação proposta pela TCT. Neste sentido, dois supostos acerca do comportamento dos agentes fundamentam o estudo de Williamson.

A noção de racionalidade limitada assume que os agentes econômicos, embora apresentem conduta racional, possuem competência cognitiva restrita, ou seja, são incapazes de conhecer todas as possibilidades e eventos exógenos importantes, bem como de calcular todas as consequências de suas ações. Isso leva à interpretação de que as ações dos agentes no sistema econômico figuram como uma tentativa racional de incremento de seu desempenho frente à incerteza do ambiente, sendo esta última condicionante de sua conduta. As decisões são tomadas a partir das possibilidades oferecidas a cada momento, visando sempre remediar ineficiências na medida do possível, não correspondendo necessariamente a escolhas ideais. Destas ações resulta a evolução das instituições na direção de arranjos mais eficientes, sem que isso signifique uma otimização completa, conforme defendida pela teoria tradicional, dada a existência de imperfeições de mercado e da incerteza (WILLIAMSON, 1985, 1993).

O segundo suposto reside na noção de oportunismo, compreendido como o conjunto de ações que levam ao “[...] desvendamento incompleto ou distorcido de informações, especialmente [quando associado] a esforços calculados para enganar,

deturpar, disfarçar, ofuscar, ou de alguma outra forma confundir.” (WILLIAMSON, 1985 apud PONDÉ, 1993, p.34). Este conceito associa-se à incerteza vinculada ao comportamento dos agentes, que, ao dificultar a organização e monitoramento das transações, acabam por elevar os custos a elas associados.

Em geral, os supostos comportamentais são determinantes para a formação das expectativas dos agentes quanto às incertezas inerentes das condições transacionais. Da racionalidade limitada decorre a necessidade em considerar as incertezas relativas à evolução do ambiente econômico, enquanto o oportunismo exige uma avaliação estratégica das possíveis condutas dos participantes da transação diante de acontecimentos imprevistos. Desta maneira, às transações se impõe o imperativo de economizar racionalidade limitada e, simultaneamente, definir salvaguardas contra o risco de oportunismo (WILLIAMSON, 1985).

Diante disso, a construção das organizações institucionais busca incluir padrões de conduta preventivos frente às incertezas associadas às relações contratuais, tentando, assim, diminuir os impactos negativos de eventos inesperados de modo a controlar fontes de instabilidade e gerar ganhos de eficiência economizando custos de transação (PONDÉ, 1993).

1.4. Determinantes dos Custos de Transação

A compreensão acerca dos processos de criação e desenvolvimento das organizações institucionais exige a identificação dos condicionantes que influenciam os agentes a promoverem as transformações das estruturas de governança no ambiente em que atuam, optando pelas formas mais adequadas segundo critérios de minimização dos custos de transação. Nesta direção, as características da transação, que podem ou não tornar sua efetivação mais custosa, representam para Williamson elemento-chave.

As características das transações são analisadas a partir de três dimensões: a frequência, o grau de incerteza subjacente e a especificidade do ativo envolvido. A frequência transacional resulta em tendência ao desenvolvimento de instituições mais sofisticadas para interações de maior recorrência, uma vez que a exposição das partes à incerteza e aos custos de transação daí decorrentes se fazem maiores, o que leva à utilização de arranjos contratuais mais abrangentes. Ao contrário, interações menos frequentes incentivam relações institucionais de menor complexidade.

A incerteza diz respeito ao grau de confiança dos agentes em sua capacidade para antecipar acontecimentos futuros. Esta variável expectacional, influenciada por uma ampla gama de fatores como a instabilidade do sistema econômico, os supostos comportamentais e as demais características das transações, conduz os agentes a relações contratuais de maior complexidade na medida em que se faz mais intensa a incerteza que permeia a transação.

Finalmente, a especificidade do ativo refere-se ao grau em que determinada transação exige ativos especializados que não podem ser reempregados para usos alternativos ou por outros agentes, em caso de interrupções ou encerramentos contratuais prematuros, sem que haja perda de sua capacidade ou valor produtivo (WILLIAMSON, 1985).

Tais especificidades apresentam-se de diversas formas, sendo as principais: locacional, em que a proximidade entre os estágios sucessivos da transação é importante; capital físico, referindo-se a instalações especializadas necessárias para o sistema de produção; capital humano, onde a execução de processos particulares demanda recursos humanos mais específicos; ativos dedicados, ligados à necessidade de investimento para transacionar com um agente em particular; marca, referente à importância que a imagem da marca do agente possui no mercado; e temporal, quando o tempo envolvido no desenrolar da transação pode implicar em perda de valores transacionados (WILLIAMSON, 1991).

O maior grau de especificidade do ativo, na medida em que este apresenta elevado risco de perda de valor, confere aos vínculos transacionais uma dimensão econômica fundamental, pois são maiores os custos de elaboração, gerenciamento e conservação dos arranjos contratuais. Sendo assim, transações que envolvem ativos altamente específicos determinam uma relação de dependência mútua entre as partes, sendo o rompimento contratual desvantajoso para ambos. Isso acaba por estimular o desenvolvimento de complexas instituições e salvaguardas contratuais que sustentem a integridade das transações e a maior duração dos contratos.

1.5. Arranjos Institucionais

A reunião dos argumentos expostos até aqui permite a compreensão da TCT como uma teoria que busca, a partir de uma abordagem contratual, analisar as interações econômicas entre agentes oportunistas e limitados racionalmente, que efetuam suas

relações em um ambiente de incerteza, diante de limitações e especificidades transacionais e institucionais, e que, por estas características, recorrem a diferentes formas de organizar as relações de produção, visando essencialmente ganhos de eficiência a partir da minimização dos custos de transação.

Cabe, por fim, a caracterização dos diferentes arranjos institucionais, ou estruturas de governança, que induzem as decisões e condutas adaptativas e sequenciais dos agentes, conforme as particularidades transacionais dadas no tempo e espaço, por meio de alinhamentos autônomos, pautados pelo sistema de preços, ou por mecanismos coordenados (WILLIAMSON, 1991).

A estrutura de governança hierárquica se verifica diante da internalização na firma de estágios da cadeia produtiva, eliminando as negociações contratuais entre entidade distintas em detrimento da implementação de mecanismos administrativos, que passam a ser responsáveis pela adaptação da conduta dos agentes (PONDÉ, 1993). Em outros termos, a tomada de decisão ocorre sob a propriedade unificada e o comportamento dos agentes é submetido a uma relação de autoridade (WILLIAMSON, 1985).

As vantagens da organização interna residem em seus mecanismos de controle e incentivo dos agentes que fazem com que as decisões e ações empresariais possuam maior grau de convergência em direção ao incremento de seu desempenho global. Dessa forma, torna-se possível atenuar o oportunismo e a incerteza, além de economizar racionalidade restrita, à medida que as unidades componentes da firma se ajustam a eventos imprevistos, se comunicam e tomam decisões de forma coordenada, reduzindo, assim, custos de transação.

A estrutura de mercado, por sua vez, se caracteriza por relações transacionais entre entidades independentes pautadas pelo mecanismo de preços. Trata-se, assim, de relações impessoais de compra e venda que não possuem maiores vínculos de coordenação.

Os benefícios das relações mercantis residem nos possíveis ganhos de custo e eficiência possibilitados pelo ambiente de autonomia, competição e barganha. O elemento central está no incentivo da conduta individualista, os incentivos de alta-potência, ou seja, mecanismos que permitem aos agentes se apropriarem de maiores rendas em função da magnitude de seus esforços. Outro fator, interligado ao primeiro, remonta às possibilidades dos agentes individuais agregarem maiores demandas, gerando economias de escala e escopo.

Por último, as estruturas híbridas estão localizadas entre os contratos de compra e venda simples e as organizações hierárquicas, configurando, neste sentido, transações baseadas em mercados organizados. Este tipo de arranjo ocorre em condições em que os agentes conseguem firmar compromissos com credibilidade, ou seja, relações bilaterais eficientes em relação às salvaguardas contra a incerteza e o oportunismo. Tais condições decorrem quando especificidades transacionais conduzem os agentes a relações de dependência mútua, ao passo que a convergência/reciprocidade de interesses incentiva a criação de maiores laços de cooperação.

Os ganhos na utilização desta forma organizacional dizem respeito à possibilidade de reduzir, simultaneamente, desvantagens das estruturas alternativas supracitadas. Ao mesmo tempo em que é possível atenuar as incertezas comportamentais inerentes à estrutura de mercado, também se amenizam as perdas de usufruto das economias de escala e escopo e dos incentivos de alta potência, elementos inexistentes nas organizações hierarquizadas.

Diante das três estruturas de governança, os agentes, motivados pela busca de ganhos de eficiência com a economia de custos de transação, optam por aquela que melhor se adapta às suas realidades particulares, considerando as características de cada forma institucional e suas implicações sobre os supostos comportamentais dos atores envolvidos e as especificidades da transação praticada. Portanto, características diferenciadas das transações levam a arranjos organizacionais também diferenciados (WILLIAMSON, 1985), que proporcionam as melhores oportunidades de criação de vantagens competitivas pela redução dos custos transacionais.

2. As críticas evolucionistas à teoria dos custos de transação

A TCT representou grande avanço de interpretação das firmas e mercados, abrindo caminho para a superação da “caixa preta” que caracteriza a firma neoclássica. Em oposição à visão atomista tradicional, Williamson (2000) propôs a compreensão da firma sob um novo enfoque, a partir da abordagem conhecida como contratual ou das estruturas de governança:

The need was to get beyond the analytically convenient (and sometimes adequate) conception of the firm as production function (which is a technological construction) to consider the firm as a governance structure (which is an organizational construction) in

which internal structure has economic purpose and effect. More generally, the need was to identify and explicate the properties of alternative modes of governance – spot markets, incomplete long term contracts, firms, bureaus, etc. – which differ in discrete structural ways (WILLIAMSON, 2000, p.602).

Nesta abordagem, a firma perde a idoneidade da conceituação neoclássica para adquirir nova dimensão privilegiada na organização do processo social de produção, regendo intrincadas redes de interesse, conflitos e comportamentos interdependentes.

A incorporação das noções de racionalidade limitada, oportunismo e incerteza em sua análise institucional permite, através do conceito de custos de transação, a identificação de uma série de elementos que afastam o sistema econômico de seu funcionamento ideal e impossibilitam o total *Market clearing*, como falhas de mercado, assimetrias de informação e contratos incompletos (NORTH, 1990, p.93):

The costs of transacting arise because information is costly and assymmetrically held by the parties to exchange and also because any way that the actors develop institutions to structure human interaction results in some degree of imperfection of the markets. In effect, the incentive consequences of institutions provide mixed signals to the participants, so that even in those cases where the institutional framework is conducive to capturing more gains from the trade as compared to an earlier institutional framework, there will still be incentives to cheat, free ride, and so forth that will contribute to market imperfections.

Tais elementos, considerados pela teoria neoclássica como imperfeições e desvios de uma situação ideal ótima, são fontes de justificativa para o desenvolvimento das diferentes estruturas de governança, indutoras do comportamento das firmas, e cujas modificações ao longo do tempo levam à necessidade de ajustes que explicam os processos adaptativos das firmas a novas formas de coordenação transacionais. Portanto, são essenciais para a compreensão do funcionamento de todo o sistema econômico.

As contribuições da TCT para a teoria da firma não constituem, todavia, uma ruptura para com a tradição neoclássica, mas um afastamento (PONDÉ, 1993), ou ainda, um aprimoramento desta (SILVA FILHO, 2006). Em outras palavras, esta teoria, a mais coerentemente estruturada dentre as abordagens institucionalistas, introduz uma nova perspectiva analítica que abarca o funcionamento interno das firmas, incorporando conceitos ignorados pelo *mainstream*, ao mesmo tempo em que mantém estreito diálogo com a teoria neoclássica.

Esta crítica é proferida, dentre outros, por autores evolucionistas que entendem a TCT como uma perspectiva que não se desvincilhou dos pressupostos tradicionais de maximização e equilíbrio, bem como do método de análise estático-comparativo, sendo, portanto, incapaz de incorporar aspectos dinâmicos essenciais à compreensão do comportamento das firmas.

A abordagem evolucionista tem como marco o trabalho de Nelson e Winter, “*An evolutionary theory of economic change*”, de 1982. Este estudo inaugurou um novo caminho para a análise microeconômica da dinâmica industrial e tecnológica, ao articular elementos de evolução e seleção natural, provenientes do darwinismo e da biologia evolucionária, ao campo da teoria econômica não ortodoxa neoschumpeteriana (POSSAS, 2008).

Para estes autores, a essência do problema da dinâmica econômica consiste em explicar os motivos para o surgimento de mudanças e diferenças estruturais de empresas, setores e países, a “anatomia” do sistema capitalista moderno (DOSI, 1991). Nesta tarefa, o conceito de inovação é central, visto como propulsor da economia, por ser capaz de criar diferenciais competitivos que impulsionam a valorização do capital e o necessário crescimento (autoreprodução) da firma, permitindo sobrevivência aos agentes que dela se utilizam, ao assegurarem sua capacidade de adaptação contínua aos sucessivos problemas aleatórios inerentes à dinâmica do sistema. Sobre a articulação, ou analogia, de aspectos da biologia com a economia e o argumento geral evolucionista:

Em resumo, os organismos individuais (fenótipos) correspondem às firmas; populações aos mercados (indústrias); genes (genótipos) às rotinas (regras de decisão) ou formas organizacionais; mutações às inovações (em sentido amplo, schumpeteriano); e lucratividade à aptidão (*fitness*). Assim, firmas com rotinas mais adequadas à obtenção de maior lucratividade levam a seu maior crescimento no mercado, portanto maior *Market share*. Inovações que tenham potencial para gerar rotinas indutoras de maior lucratividade serão selecionadas implicitamente pelo maior sucesso competitivo das firmas portadoras dessas. Dessa forma, rotinas mais rentáveis tenderão a ser selecionadas em detrimento das demais, aumentando sua participação no *pool* de rotinas da indústria, assim como genes selecionados aumentam sua participação no *pool* genético de uma população (POSSAS, 2008, p.287).

Neste sentido, os componentes-chave para a dinâmica do processo evolutivo seriam os mecanismos de variação (mutação), correspondendo à inovação que ocorre no âmbito da firma, e de seleção das rotinas, realizada pelo mercado. Estes processos

permitem compreender o comportamento das firmas, em um contexto evolutivo dinâmico e realista, a partir da análise de suas trajetórias de mercado, substituindo o arcabouço analítico estático ortodoxo.

Para os evolucionistas, embora as instituições não constituam a unidade central de análise, as mesmas são consideradas indissociáveis das dinâmicas de crescimento, mudança tecnológica e da ideia de *path dependency*, fazendo, assim, parte de um processo evolutivo, e que, desta forma, não podem ser compreendidas isoladamente. É tal vinculação que permite a conformação de “trajetórias naturais” (NELSON; WINTER, 1982) ou “paradigmas tecnológicos” (DOSI, 1995). Isso leva a crer que a evolução de instituições relevantes para determinadas tecnologias ou indústrias, que também estão sujeitas a um processo contínuo e incerto de mudanças, revelam complexas interações entre estas e as firmas em competição, cujo conjunto de tais relações influencia a natureza e a organização das firmas, bem como suas tecnologias desenvolvidas (NELSON, 1995; CONCEIÇÃO, 2004).

Assim, de maneira geral, sem definir ao certo a noção de instituições, admite-se que estas são resultantes do processo evolucionário e que suas diversas formas de operação influenciam no desenvolvimento das indústrias, setores e países, embora as explicações fundamentais sobre o funcionamento destas dinâmicas remontem à centralidade do conceito de inovação, entendido, basicamente, como uma solução técnica incorporada pela firma.

Visto isso, seguem, abaixo, as principais críticas evolucionistas à TCT.

2.1. Limitações do Método Estático-Comparativo

O estudo das firmas e mercados na TCT ocorre pelo método de análise institucional comparativo de estruturas distintas ou alternativas. Nas palavras de Williamson (2002, p.12), “[...] *the firm as governance structure is a comparative contractual construction. The firm is conceived not as a stand-alone entity but is always to be compared with alternative modes of governance.*”. Isso implica que a escolha organizacional ocorre a partir de um exercício estático de comparação entre as diferentes alternativas existentes para efetuar uma transação.

Para os evolucionistas, é necessário superar o caráter estático, pois as características de cada arranjo institucional são determinadas pela evolução de trajetórias resultantes das inovações institucionais, sendo que:

[...] as opções quanto às maneiras de organizar a atividade econômica não existem enquanto possibilidades dadas que devem ser descobertas e avaliadas pelos agentes econômicos, mas precisam ser inventadas no bojo de um processo de inovação (PONDÉ, 1993, p.64).

Langlois e Foss (1997 apud PESSALI; FERNÁNDEZ, 2001, p.102) também criticam a análise estática, defendendo que “[...] a essência da tomada de decisão não é fazer uma escolha dentre alternativas previamente dadas; é o caso de construir algo análogo a uma situação de decisão através da definição de quais variáveis são relevantes [...]”.

Analisar os arranjos institucionais e a tomada de decisões das firmas a partir de um enfoque dinâmico, e que, portanto, reconheça a importância da criação e desenvolvimento da inovação como processo relevante às escolhas organizacionais, exige a compreensão de que as capacidades de aprender e inovar são o resultado de condutas interativas de firmas, grupos ou indivíduos que ocorrem em um contexto institucional específico.

Isso implica dizer que a inovação, entendida como o resultado da convergência de uma ampla gama de processos de aprendizado, é sustentada e viabilizada por diferentes arranjos organizacionais, ao permitirem distintos canais institucionais de interação pelos quais a transmissão e o compartilhamento de conhecimentos tácitos se fazem possíveis. Estes canais de troca de informação, cooperação e compartilhamento de experiências podem, de maneira geral, serem classificados em três grandes grupos, ao estabelecerem vínculos entre: as firmas e os organismos acadêmicos e científicos; distintas firmas, em especial consumidoras e produtoras de um dado equipamento ou insumo; e grupos e indivíduos dentro da mesma firma (PONDÉ, 1993).

Em última instância, as instituições que compõem cada tipo de canal de interação constituem importantes ativos para as firmas em sua luta competitiva nas trajetórias de mercado, dado que afetam decisivamente suas capacidades de aprender e inovar. Em outras palavras, é possível afirmar que a maneira como os mercados se organizam constitui aspecto crucial da dinâmica tecnológica e competitiva dos setores produtivos (PONDÉ, 1993).

Da mesma forma, a evolução tecnológica das firmas e setores é determinante para as trajetórias de inovação, e modificação, institucionais. A partir do enfoque dinâmico, é possível compreender que as transformações dos arranjos institucionais também respondem às exigências relacionadas aos dinamismos tecnológicos, cruciais

para a sobrevivência da firma, e não apenas às necessidades de economizar custos de transação.

Portanto, a análise do arranjo institucional proferido pela firma não se limita a aspectos de eficiência estática, expressos essencialmente em termos de coordenação das atividades transacionais, mas consideram também suas necessidades quanto aos ganhos de eficiência dinâmica, ou seja, benefícios no que se refere à geração de mecanismos de integração que intensificam o aprendizado. Nesta perspectiva, as inovações institucionais são entendidas como o resultado da busca contínua de identificação e superação de fatores estruturais que atuam no sentido de estimular ou limitar o desenvolvimento tecnológico.

2.2. Competências e Custos Dinâmicos de Transação

A TCT descreve a essência da estrutura organizacional a partir do conceito de custos de transação, cuja minimização explica as diversas formas de coordenação das firmas. A tomada de decisão dos agentes segue, assim, um critério de eficiência estática, assumindo constantes os custos de produção e inovação. O resultado é sempre aquele que minimiza os custos de transação da firma.

Para os autores evolucionistas, é necessário incorporar ao estudo do comportamento da firma a consideração sobre o conjunto de conhecimentos e habilidades necessários para o desempenho de suas tarefas, ou seja, seu repertório de competências. Na abordagem da competência, a ênfase recai sobre os processos de construção, aquisição, utilização, transmissão e proteção das competências das instituições produtivas (PESSALI, 1998). Estas, ao definirem a capacidade de criação, produção e, portanto, de funcionamento da empresa no mercado, são consideradas condicionantes das formas de organização econômica e, por conseguinte, das definições dos limites da firma (LANGLOIS, 1994).

Tal perspectiva permite a análise dos custos de transação a partir de critérios de eficiência dinâmica, ao considerar as competências em explorar relações transacionais para inovar (NOOTEBOOM, 1992). Decorre daí a noção de custos dinâmicos de transação, ou seja, os custos, os quais a firma deve enfrentar ao assumir novas atividades, de não possuir a competência necessária quando se precisa delas, ou os custos que surgem em tempo real no processo de aquisição e coordenação do conhecimento produtivo (LANGLOIS; ROBERTSON, 1995). Em outros termos,

mudanças organizacionais implicam novos custos transacionais, não restritos ao curto prazo, em função de novos custos decorrentes da tarefa de adquirir um conjunto de conhecimentos necessários à nova dinâmica de produção.

Considerar tais custos dinâmicos significa reconhecer o problema da coordenação das competências e suas implicações para a escolha dos limites eficientes da firma. Caberia, assim, ampliar a noção de características transacionais da TCT, reconhecendo que os custos advindos dos conhecimentos necessários ao propósito da produção são tão relevantes quanto as demais especificidades já consideradas (WINTER, 1993). A firma deveria ser então caracterizada não apenas como uma entidade contratual, mas também como um conjunto de competências.

Nesta direção, Beije (1996) introduz no aparato analítico da TCT o conceito de custo de aprendizado tecnológico, considerados gastos com absorção de conhecimentos ou novas tecnologias de fontes externas. Nesta análise sobre os limites da firma, as estruturas de gestão são utilizadas não apenas para coordenar as relações de troca e produção, mas também as inovações. Como resultado, se observa que, em regimes específicos, os critérios de eficiência estáticos, expressos agora em termos de minimização dos custos de transação e aprendizado no curto prazo, são muitas vezes incompatíveis com os critérios de eficiência dinâmicos, expressos pela necessidade de exploração de novas oportunidades produtivas e tecnológicas.

Em regimes de rápida mudança tecnológica, o *timing* da inovação é geralmente mais importante que os custos. A minimização dos custos de aprendizado em tais circunstâncias pode ser um mau indicador de sucesso comercial de firmas inovadoras. O que pode ser mais importante é a efetividade do uso das competências tecnológicas com vistas a incrementar a fatia de mercado ou o valor adicionado (BEIJE, 1996 apud PESSALI; FERNÁNDEZ, 2001, p.108).

Esta situação específica modifica o critério de tomada de decisão da firma, uma vez que os imperativos de eficiência dinâmica, que buscam ampliar o raio de manobra do agente através de melhores meios para criação e absorção do conhecimento produtivo, se sobrepõem ao critério estático da coordenação transacional. Isso pode significar, por exemplo, a escolha de arranjos contratuais menos eficientes no curto prazo, mas que assegurem melhores capacidades de aprendizado no longo prazo.

2.3. Supostos Comportamentais

A racionalidade limitada e o oportunismo são os dois supostos comportamentais dos agentes econômicos que merecem centralidade para a TCT, uma vez que a partir destes é possível compreender a noção de incerteza e de custos de transação e, por conseguinte, as decisões das firmas relativas aos seus limites organizacionais.

Uma primeira crítica evolucionista diz respeito às limitações de alcance da hipótese de racionalidade limitada sob o instrumental de interpretação da TCT. Segundo Simon (1978), criador deste conceito incorporado por Williamson, a explicação para a racionalidade ser limitada reside na impossibilidade dos indivíduos realizarem, a cada momento, todos os cálculos necessários para a tomada de decisão racional, sobretudo em função da incerteza quanto ao futuro. Se a racionalidade não é substantiva e, portanto, o comportamento maximizador permanente é impossível, a ação do indivíduo orienta-se pela busca do cumprimento de metas factíveis, de acordo com as circunstâncias e os cálculos possíveis.

Para Hodgson (1993a), Williamson, ao servir-se deste argumento em sua análise, o interpreta incorretamente por assumir a racionalidade limitada em face apenas dos custos crescentes de obtenção de informação para os indivíduos, e, ao fazê-lo, acaba por negligenciar o papel da incerteza. A partir desta interpretação, decorre que o indivíduo maximizador neoclássico é meramente substituído pelo indivíduo minimizador de custos de transação, de modo que, aquilo que era impossível na visão de Simon, qual seja, o cálculo racional perfeito, se torna apenas custoso para a TCT. Em outros termos, “[...] a incerteza é progressivamente convertida em risco, probabilisticamente calculável e matematicamente modelável, e nos encontramos novamente na seara teórica ortodoxa.” (SILVA FILHO, 2006, p.269).

A segunda crítica diz respeito à centralidade do comportamento oportunista para a TCT. Para defensores da abordagem da competência, tais como Foss (1996), Langlois e Robertson (1995) e Amendola e Gaffard (1994), os critérios determinantes da expansão dos limites da firma baseiam-se, principalmente, em relações de cooperação, ao invés de relações oportunistas.

Naturalmente, estas últimas não devem ser subestimadas. Todavia, assumindo que o processo de inovação, seja pela criação de equipamentos e produtos ou pela capacitação e aprendizado do fator trabalho, configura elemento definidor da capacidade de produção, da escolha do arranjo organizacional e, em última instância, da sobrevivência da firma, então, as motivações para a cooperação assumem função de

destaque. Ou seja, haveria incentivos para desenvolver relações de confiança que não apenas aqueles motivados pela redução dos custos de transação.

Neste sentido, ao atribuir importância excessiva ao oportunismo, a TCT subestima as possibilidades de retenção do aprendizado e de competências, surgidas da manutenção de relações de confiança entre parceiros, como variável decisiva do processo de definição dos limites da firma (PESSALI; FERNÁNDEZ, 2001).

2.4. Estática Comparativa Unidimensional

A TCT analisa o comportamento das firmas a partir de um critério unidimensional de seleção, qual seja, a eficiência de curto prazo na minimização de custos de transação. Isso implica na redução da diversidade de dimensões que podem explicar o sucesso evolutivo das firmas e instituições. Nesta direção, a escolha da unidade de análise figura como alvo de crítica fundamental:

[...] por adotar regras e convenções como bases teóricas, a NEI como um todo estaria melhor servida com uma teoria que integrasse bases consoantes para a análise das instituições econômicas, ou seja, que utilizasse as rotinas produtivas como unidade analítica - e não as transações, embora não se possa ignorá-las em níveis analíticos intermediários (LANGLOIS; ROBERTSON, 1995 apud PESSALI; FERNÁNDEZ, 2001, p.112).

Os evolucionistas defendem uma estrutura teórica com níveis múltiplos de seleção como instrumental alternativo ao reducionismo da visão tradicional (HODGSON, 1993b). Dosi (1995) argumenta que o necessário refinamento analítico quanto aos critérios de seleção deve visualizar a firma como uma organização descrita por cinco dimensões: 1) a distribuição formal de autoridade; 2) a distribuição real de poder; 3) a estrutura de incentivos; 4) a estrutura de fluxos de informações; 5) a distribuição de conhecimentos e competências. As escolhas organizacionais seriam, então, verificadas a partir de uma análise de eficiência multidimensional, considerando as especificidades e correlações entre as distintas dimensões.

Tornar-se-ia possível sob esta ótica não reducionista maior poder analítico no estudo da evolução das firmas, visto que (DOSI, 1995 apud PESSALI; FERNÁNDEZ, 2001, p.111):

[...] começa-se a ter um painel co-evolucionário através do qual as mudanças em uma característica organizacional particular – digamos, aquelas incidentes sobre as formas de gestão das transações – são

moldadas e delimitadas por outras características organizacionais correlatas, por exemplo, pela reprodução do poder dentro da organização por seus comprometimentos estratégicos passados.

Em suma, o estudo da firma a partir de uma abordagem complexa e dinâmica, e, portanto, não reducionista, exige o entendimento da transação como uma de suas dimensões organizacionais, onde se presume a existência de outras características importantes e correlatas. Isto leva ao deslocamento da unidade de análise da transação para a firma como um todo, e possibilita maior poder explicativo sobre o processo de evolução das firmas e instituições.

3. Considerações finais

Existe um relativo consenso entre os autores heterodoxos sobre a necessidade de superar a visão tradicional da firma como uma função de produção inserida em um modelo de concorrência perfeita. A utilização destes supostos irrealistas é incapaz de explicar sem distorções o comportamento econômico, uma vez que os resultados dos processos de tomada de decisão dependem de eventos futuros que não podem ser antecipados de forma probabilística (PONDÉ, 1993).

A TCT, conforme se buscou demonstrar neste trabalho, representa um importante avanço nesta direção, ao considerar em seu arcabouço analítico aspectos importantes das relações sociais de produção ocorridas dentro e entre firmas, como o reconhecimento de fatores humanos, transacionais e ambientais, bem como a existência de imperfeições de mercado e de custos transacionais, além do reconhecimento do papel das organizações institucionais que interferem na tomada de decisões dos agentes econômicos. Ademais, seu arcabouço analítico abriu caminho para os estudos heterodoxos posteriores.

Neste sentido, parece inegável que a teoria de Williamson não apenas traz contribuições cruciais para os estudos micro-institucionalistas, como também possui maior profundidade e poder explicativo em comparação à visão atomista tradicional, embora reconhecidamente não tenha se desvinculado de alguns instrumentos desta última, fato que, todavia, não deve ser suficiente para desconsiderar a TCT entre as contribuições heterodoxas.

Contudo, conforme procuramos mostrar através das críticas evolucionistas, a compreensão da firma como um amálgama de contratos, ou seja, exclusivamente

através da dimensão transacional, representa uma clara limitação analítica. A firma seria reduzida a uma mera estrutura de incentivos a orientar de maneira eficiente as trocas entre os indivíduos a ela vinculados. Tampouco ela poderia evoluir, apenas se adaptaria passivamente às imposições do mercado, sob um imperativo tecnológico dado, objetivando consolidar uma estrutura organizacional eficiente. Esta metodologia impede a compreensão da firma como agente direto de mudança, ao invés de consequência desta, além de negligenciar as contribuições dos custos de produção e da tecnologia para a evolução das estruturas de governança (HODGSON, 1999; SILVA FILHO, 2006).

Não se pode ignorar que Williamson (1985 apud PESSALI; FERNÁNDEZ, 2001, p.113) parece reconhecer as limitações da TCT, ao mesmo tempo em que oferece uma saída interessante, ao afirmar que “[...] dada a complexidade do fenômeno sob escrutínio [organização econômica], a economia dos custos de transação deveria ser geralmente usada em adição a, e não excluindo, abordagens alternativas.”. Este posicionamento pluralista, na medida em que parece admitir a combinação de teorias, se possível, ou, ao menos, sua coexistência quando não conciliáveis, parece promissor, sendo defendido também por autores evolucionistas.

Isto porque, em primeiro lugar, a abordagem da TCT é reconhecidamente importante para aquilo que ela se propõe a explicar. Ou seja, suas análises das decisões empresariais a partir da eficiência a locativa de curto prazo não podem ser ignoradas em detrimento da eficiência dinâmica, pois explicam uma dimensão não desprezível de como as firmas buscam elevar seus lucros aumentando sua eficiência capitalista (PONDÉ, 1997), processo cujos resultados explicam, de maneira satisfatória, o surgimento de novas formas institucionais. Assim, esta abordagem estática possui relevância em certas situações (HODGSON, 1993b).

Em segundo lugar, a TCT não é inconciliável com a abordagem evolucionista, sendo plausíveis esforços teóricos de integração. Isto ficou evidenciado pelo conceito de custos dinâmicos de transação, onde os aspectos do aprendizado e inovação são incorporados ao problema transacional, permitindo, assim, considerar de forma iterativa a abordagem contratual e a abordagem da competência. Da mesma forma, a abordagem multidimensional de Dosi (1995) possibilitou a integração dos custos transacionais a outras quatro dimensões da organização da firma, o que mostra que a modificação da unidade de análise da transação para a firma não implica a negação da primeira. Também Pondé constrói uma abordagem institucional que integra o instrumental analítico da TCT ao instrumental evolucionista, de modo que a funcionalidade dos

arranjos institucionais é compreendida em termos de “[...] coordenação e aprendizado interativo, cuja análise remete ao grau em que estão presentes ativos específicos, incerteza comportamental e conhecimentos que envolvem elementos tácitos e complexidade sistêmica.” (PONDÉ, 1993, p.141).

Portanto, tendo em vista as contribuições da TCT para a teoria da firma, certamente existe muito espaço para o seu desenvolvimento, seja paralelamente às demais abordagens ou ainda sob uma perspectiva integrada às contribuições evolucionistas e mesmo a outras que, por ventura, se mostrem conciliáveis.

THE TRANSACTION COST THEORY: AN ANALYSIS UNDER THE EVOLUTIONIST PERSPECTIVE

ABSTRACT: *The Transaction Cost Theory (TCT) is considered one of the major contributions for the micro-institutions surveys and for the studies about the firm behavior. However, it is not free for contestations. This work has two main objectives. The first is to present the TCT main contributions. The second is to realize a discussion about the limits of this approach under an evolutionist author's perspective. The results suggest that, despite your limitations, the TCT has admittedly satisfactory explanations for some situations and, moreover, your approach isn't incompatible with the evolutionist approach.*

KEYWORDS: *Micro-institutionalism economics. Transaction costs theory. Evolutionist approach.*

REFERÊNCIAS

AMENDOLA, M.; GAFFARD, J. Market and organization as coherent systems of innovation. **Research Policy**, [S.l.], v. 23, n. 6, p. 627-635, nov. 1994.

BEIJE, P. Transaction costs and technological learning. In: GROENEWEGEN, J. (Org.). **Transaction cost economics and beyond**. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1996.

COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, New Jersey, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

CONCEIÇÃO, O. A. C. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e pós-keynesianos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 32, João Pessoa. **Anais...** [Niterói]: ANPEC, 2004.

DAVIDSON, P. **Money and the Real World**. 2. ed. London: Mcmillan, 1978.

DOSI, G. The nature of the innovative process. In: DOSI, G. et al. (Ed.). **Technical change and economic theory**. London; New York: Pinter Publishers, 1988. p.221-235.

_____. Perspectives on evolutionary theory. **Science and Public Policy**, Oxford, v. 18, n.6, p. 353-361, dez. 1991.

_____. Hierarquies, Markets and Power: some foundational issues on the nature of contemporary economic organizations. **Industrial and Corporate Change**, Oxford, v.4, n.1, p.1-20, 1995.

DOSI, G.; ORSENIGO, L. Coordination and Transformation: an Overview of Structures, Behaviors and Change in Evolutionary Environments. In: DOSI, G. et al. (Ed.). **Technical change and economic theory**. London; New York: Pinter Publishers, 1988. p.13-17.

FAGUNDES, J. Economia Institucional: Custos de Transação e Impactos sobre Política de Defesa da Concorrência. **Textos para Discussão**, Rio de Janeiro, n. 407, 1997.

Disponível em:

<http://www.ie.ufrj.br/grc/pdfs/custos_de_transacao_e_impactos_sobre_politica_de_defesa_da_concorrencia.pdf>. Acesso em: 2 out. 2015.

FOSS, N. Capabilities and the theory of the firm. **DRUID Working Paper**, n.96-8, 1996. Disponível em: <<http://www3.druid.dk/wp/19960008.pdf>>. Acesso em: 2 out. 2015.

HODGSON, G. M. Institutional Economics: surveying the old and the new, **Metroeconomica**, Oxford, v. 44, n. 1, p.1-28, 1993a.

_____. Evolution and institutional change: on the nature of selection in biology and economics. In: MAKI, U.; GUSTAFSSON, B.; KNUDSEN, C. (Org.). **Rationality, institutions and economic methodology**. London: Routledge, 1993b. p.222-241.

_____. **Evolutions and institutions: on Evolutionary Economics and the evolution of Economics**. Cheltenham, UK; Northampton; US: Edward Elgar, 1999.

KREGEL, J. Markets and Institutions as Features of a Capitalist Production System. **Journal of Post Keynesian Economics**, Armonk, v.3, n.1, p.32-48, set.1980.

LANGLOIS, R. **Do firms plan?** Lion, 1994. Artigo apresentado na conferência Frontières de la Firme, Université de Lumière, 28 jan. 1994.

LANGLOIS, R.; FOSS, N. Capabilities and governance: the rebirth of production in the theory of economic organization. **DRUID Working Paper**, 1997. Disponível em: <<http://www3.druid.dk/wp/19970002.pdf>>. Acesso em: 2 out. 2015.

LANGLOIS, R.; ROBERTSON, P. **Firms, markets and economic change: a dynamic theory of business institutions**. London: Routledge, 1995.

NELSON, R. R. Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change. **Journal of Economic Literature**, Nashville, v. 33, p. 48-90, mar. 1995.

NELSON, R. R.; WINTER, S. G. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Harvard University Press, 1982.

NOOTEBOOM, B. Towards a dynamics theory of transactions. **Journal of Evolutionary Economics**, Heidelberg, v. 2, p. 281-299, dez. 1992.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PESSALI, H. **Teoria dos Custos de Transação**: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico. 1998. 168f. Dissertação (Mestrado em Economia) – CMDE, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1998.

PESSALI, H.; FERNÁNDEZ, R. Teoria dos Custos de Transação e Abordagens Evolucionistas: Análise e Perspectivas de um Programa de Pesquisa Pluralista. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.21, n. 2(82), p.99-116, 2001.

PONDÉ, J. L. Coordenação, custos de transação e inovações institucionais. **Texto para Discussão**, IE/UNICAMP, Campinas, n. 38, 1994.

_____. Concorrência e mudança institucional em um enfoque evolucionista. **Textos para Discussão**. IE/UFRJ, Rio de Janeiro, n. 396, 1997.

_____. **Coordenação e aprendizado**: elementos para uma teoria das inovações institucionais nas firmas e nos mercados. 1993. 160f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1993.

POSSAS, M. L. Economia evolucionária neo-schumpeteriana: elementos para uma integração micro-macrodinâmica. **Estudos Avançados**, São Paulo, v. 22, n. 63, p. 281-305, 2008.

SILVA FILHO, E. B. A Teoria da Firma e a abordagem dos custos de transação: elementos para uma crítica institucionalista. **Pesquisa e Debate**, São Paulo, v. 17, n. 2, p. 259-277, 2006.

SIMON, H. Rationality as process and as product of thought. **American Economic Review**, New York, v. 68, n. 1, p. 1-16, mai. 1978.

VEBLEN, T. Why is economics not an evolutionary science?. **Cambridge Journal of Economics**, Cambridge, v. 22, p. 403-414, 1998. Originalmente publicado em 1898.

WILLIAMSON, O. E. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. **Journal of Economic Literature**, California, v. 19, n. 4, p. 1537- 1568, dez. 1981.

_____. **The Economic Institutions of Capitalism**: firms, markets and relational contracting. New York: The Free Press, 1985.

_____. **Mercados y Hierarquias**: su análisis y sus implicaciones anti-trust. México: Fondo de Cultura, 1991.

_____. Transaction Cost Economics and Organization Theory. **Journal of Industrial and Corporate Change**, Oxford, v. 2, n. 2, p. 107-156, 1993.

_____. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**, California, v. 38, n. 3, p. 595-613, set. 2000.

_____. **The theory of the firm as governance structure: from choice to contract.** Berkeley: University of California, jan. 2002. Mimeo.

WILLIAMSON, O. E.; OUCHI, W. A Rejoinder. In: VAN DE VEN, A. H.; JOYCE, W. F. (Ed.). **Perspectives on Organization Design and Behaviour.** New York: Wiley, 1981. p.387-390.

WINTER, S. On Coase, competence and the corporation. In: WILLIAMSON, O. E.; WINTER, S. (Org.). **The nature of the firm: origins, evolution and development.** New York: Oxford University Press, 1993.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness:** uma aplicação da Nova Economia das Instituições. 1995. 238p. Tese (Livre-Docência) - Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.