

ISSN 0103-9466

COORDENAÇÃO, CUSTOS DE TRANSAÇÃO E  
INOVAÇÕES INSTITUCIONAIS

João Luiz Pondé

**TEXTO PARA DISCUSSÃO** n.º 38  
julho/1994

INSTITUTO DE ECONOMIA  
UNICAMP

ISSN 0103-9466

**COORDENAÇÃO, CUSTOS DE TRANSAÇÃO E  
INOVAÇÕES INSTITUCIONAIS**

---

**João Luiz Pondé (\*)**

**(\*) Professor da PUCCAMP e pesquisador do NEIT/Instituto de Economia  
da UNICAMP**

**Instituto de Economia, julho de 1994**

**COMISSÃO DE PUBLICAÇÕES DO INSTITUTO DE  
ECONOMIA/UNICAMP**

**José Ricardo Barbosa Gonçalves**  
**Maurício Chalfin Coutinho**  
**Otaviano Canuto dos Santos Filho**  
**Paulo Eduardo de Andrade Baltar**  
**Paulo Roberto Davidoff Chagas Cruz (Coordenador)**

**FICHA CATALOGRÁFICA**

---

**Pondé, João Luiz S. P. de Souza**

Coordenação, custos de transação e inovações institucionais/João Luiz S.  
P. de Souza Pondé. - Campinas: UNICAMP/IE, 1994.

54 p. (Texto para Discussão. IE/UNICAMP, n. 38)

1. Economia institucional. 2. Organização industrial. I. Título. II. Série.

---

Exemplares avulsos poderão ser obtidos com Creuza A. Dias

**INSTITUTO DE ECONOMIA**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS**

Comissão de Publicações	<b>Preço/exemplar</b>	<b>2 UFIR</b>
Caixa Postal 6135	<b>Postagem</b>	<b>1 UFIR</b>
13081-970 Campinas (SP)	<b>TOTAL</b>	<b>3 UFIR</b>

f.: (0192) 39.8295  
fax: (0192) 39.1512

# COORDENAÇÃO, CUSTOS DE TRANSAÇÃO E INOVAÇÕES INSTITUCIONAIS(\*)

João Luiz Pondé(\*\*)

## Resumo

O artigo utiliza elementos da teoria dos custos de transação de Oliver Williamson para discutir teoricamente os condicionantes do processo pelo qual as firmas, movidas por estímulos e pressões da concorrência, buscam construir formas organizacionais que incrementem seus desempenhos enquanto unidades autônomas de valorização de capital. Para identificar os condicionantes de tais inovações institucionais, procura-se compreender a rationale subjacente à sua introdução e difusão, partindo da sua funcionalidade em termos da coordenação das condutas dos agentes na presença de incerteza comportamental e especificidade de ativos. Além disso, é apresentado o argumento que a análise de Williamson padece de uma abordagem excessivamente estática, e que a utilidade dos custos de transação como fator explicativo da dinâmica institucional depende de que o tratamento destes seja inserido em um modelo histórico-evolucionista de interpretação do funcionamento do sistema econômico.

---

(\*) Este texto é um resumo, sem grandes alterações, dos capítulos 1 e 2 de minha dissertação de mestrado, orientada pelo Prof. Dr. Mario Luiz Possas, a quem devo os estímulos e apoio intelectuais proporcionados durante o amadurecimento da abordagem que acabei desenvolvendo. Agradeço também a Margarida Baptista, Sonia Dahab, Pablo Fajnzylber, Antonio Luis Licha, Maria Silvia Possas e Simone Uderman, que me proporcionaram leituras atentas de versões preliminares e/ou participaram comigo de projetos de pesquisa onde parte das idéias aqui expostas foram gestadas. Os erros e imprecisões remanescentes são de minha inteira responsabilidade.

(\*\*) Professor da PUCCAMP e pesquisador do NEIT-IE/UNICAMP.

## I INTRODUÇÃO

A partir da segunda metade da década de setenta, assistiu-se ao crescimento de um renovado interesse da teoria econômica pelas dimensões institucionais da operação das economias capitalistas, em boa parte tendo como ponto de partida a noção de "custos de transação" originalmente desenvolvida por Coase (1937). No presente artigo, apresento uma tentativa de, reelaborando a teoria dos custos de transação desenvolvida por Oliver Williamson, integrar suas principais contribuições em um arcabouço schumpeteriano e chegar a uma compreensão mais apurada do papel que determinados arranjos institucionais, presentes tanto nas firmas quanto nas suas interações nos mercados, exercem no processo de criação de assimetrias competitivas. Este esforço de teorização está assentado em duas hipóteses básicas:

- a organização de determinados agentes nas firmas, bem como das interações entre estas como compradoras e vendedoras nos mercados ao longo das cadeias produtivas, configura a presença de instituições que estabelecem mecanismos para coordenação de decisões e ações individuais;<sup>1</sup>
- tais instituições possuem uma funcionalidade no âmbito da concorrência intercapiatalista, proporcionando diferenciais na eficácia da coordenação das atividades produtivas. Assim, as firmas poderão ganhar vantagens competitivas expandindo suas fronteiras, alterando sua estrutura organizacional ou modificando seus padrões de relacionamento com clientes e fornecedores - em outras palavras, a concorrência as estimula a introduzir inovações institucionais nestas áreas.

---

<sup>1</sup> Certamente a "institucionalidade" das economias capitalistas envolve um conjunto de questões muito mais amplo do que aquele que será tratado aqui. Optei por um recorte que limita meu objeto àquelas instituições que compõem os elos entre as etapas das cadeias produtivas, incluindo tanto os mercados onde firmas a montante e a jusante estabelecem relações para a compra e venda de bens e serviços, quanto os procedimentos pelos quais a "mão visível" da gestão administrativa organiza - no interior das firmas - fluxos de insumos, produtos e as informações a estes associadas.

A discussão efetuada está dividida em sete partes, incluindo a introdução. Nos itens 2 e 3 procuro precisar melhor o que se entende por um enfoque institucionalista e como é possível relacionar com maior rigor a dinâmica própria das instituições à concorrência. Os itens 4 e 5 apresentam os principais elementos da teoria dos custos de transação proposta por Williamson, enquanto no item 6 é oferecida uma avaliação crítica do alcance da sua contribuição, bem como observações sobre como integrá-la em uma abordagem dinâmica das inovações institucionais. Segue-se uma breve conclusão.

## 2 O ENFOQUE INSTITUCIONALISTA NA ANÁLISE ECONÔMICA

Em um espectro variado de programas de pesquisa heterodoxos, que se colocam como alternativas ao enfoque neoclássico tradicional, tem sido comum a preocupação em incorporar um tratamento mais explícito das distintas formas institucionais que condicionam o funcionamento das economias capitalistas. Entre estes grupos de autores, há um relativo consenso de que a hipótese da "racionalidade" dos agentes, entendida como a maximização de uma função-objetivo conhecida de maneira plena ou estocástica, constitui um suposto irreal e incapaz de modelar sem distorções o comportamento econômico, na medida em que os resultados das ações e decisões dependem de eventos futuros que não podem ser antecipados de maneira probabilística.<sup>2</sup> Conseqüentemente, deixa de ser possível deduzir as condutas diretamente do confronto entre as informações do mercado e os objetivos dos agentes, dadas as restrições estruturais existentes, o que traz o imperativo de formular explicações da dinâmica capitalista que incorporem a atuação daquelas instituições concretas responsáveis pelos modos como diferentes agentes formam expectativas, percebem oportunidades,

---

<sup>2</sup> A questão não é que as condutas sejam irracionais, mas que, em um contexto de incerteza, as respostas racionais aos desafios de um futuro desconhecido envolvem "procedimentos coletivos, defensivos e/ou institucionais" (Possas, 1990, p. 10).

processam informações, tomam decisões, aprendem e atuam no ambiente competitivo.

As abordagens quanto ao papel das instituições na dinâmica capitalista são bastante variadas. Entre os pós-keynesianos, Davidson (1978) e Kregel (1980) sugerem a importância de instituições redutoras da incerteza, em especial o sistema de contratos, que viabiliza o funcionamento de uma economia de mercado onde as decisões econômicas são tomadas de maneira descentralizada e independente. Os contratos firmados em unidades monetárias operam no sentido de fixar compromissos que dão algum balizamento acerca da evolução futura da economia, facilitando os cálculos intertemporais inerentes às decisões de aplicação de capital e possibilitando que os agentes estabeleçam alguns vínculos duradouros quanto às suas condutas.<sup>3</sup> Ainda no campo do pós-keynesianismo, Minsky (1980) indica que as crises, encaradas por Keynes como o resultado de uma queda da eficiência marginal do capital, podem ter seus determinantes mais precisamente identificados a partir de uma análise das instituições em meio às quais os agentes formam expectativas e decidem a composição dos seus portfolios de ativos.

Ainda entre os seguidores de Keynes, embora fora do campo estritamente pós-keynesiano, Hodgson (1988) apresenta um tratamento das instituições que vai além da discussão das características dos processos decisórios em contextos de incerteza. Neste sentido, ele procura incorporar avanços oriundos de teorias da psicologia cognitiva, bem como estabelecer pontes entre o estudo dos comportamentos econômicos e as concepções de sociólogos como Talcott Parsons acerca da natureza das ações e interações sociais. Resulta daí um conjunto de elementos que embasam uma tentativa de abordar frutiferamente as firmas e os mercados como instituições complexas e com suas próprias especificidades.

---

<sup>3</sup> Carvalho (1990, p. 66) assinala que os "contratos em moeda (...) conectam os agentes econômicos entre si e no tempo, criando perfis de obrigações que organizam e refletem os fluxos materiais necessários à operação da economia". Configuram, assim, arranjos institucionais inerentes às economias capitalistas e indispensáveis à sua operação.

Os neoschumpeterianos, por sua vez, incorporam a análise das instituições em um arcabouço evolucionista, que destaca os movimentos de mudança estrutural de um sistema econômico marcado pela presença de complexidade e criatividade (Dosi e Orsenigo, 1988; Nelson, 1990). As dinâmicas de setores industriais ou da economia como um todo são caracterizadas como processos evolutivos, compostos por mecanismos responsáveis pela emergência de inovações - equivalentes, em uma analogia biológica, às mutações, que produzem uma variedade de tipos - e por mecanismo de seleção e aprendizado que, via expansão das firmas inovadoras e imitação, sancionam e difundem novos produtos e processos de modo a gerar transformações perceptíveis do ponto de vista do conjunto dos agentes em consideração. Na medida em que os arranjos institucionais moldam as condutas individuais e sua interação, afetam tanto a direção e o ritmo do fluxo de inovações, quanto a intensidade da seleção, do aprendizado e da imitação, delimitando "caminhos evolutivos" mais prováveis de serem percorridos. As instituições relevantes incluem não apenas "organizações sem fins lucrativos [e] não voltadas para o mercado (Governo, agências públicas, universidades, etc.)", mas, também, "todas as formas de organizações, convenções, e comportamentos fixados e repetidos que não são diretamente mediados através do mercado" (Dosi e Orsenigo, 1988, p. 19).

A investigação dos determinantes institucionais dos movimentos de expansão e crise do capitalismo também é empreendida pelos regulacionistas franceses. Boyer (1986) define as "formas institucionais" como "codificaç[ões] de uma ou mais relações sociais fundamentais" (p. 73), cuja presença promove "regularidades na acumulação (de capital) e nos comportamentos coletivos e individuais" (p. 37). Tais formas institucionais são concebidas, em última análise, como uma derivação e um desdobramento da relação mercantil, da relação capital-trabalho, ou ainda da sua interação, de onde se originam sua lógica interna e natureza no âmbito do processo de reprodução do capital. A análise das suas manifestações concretas e historicamente determinadas - principalmente através

do conceito de modo de regulação - constituiria, então, um elo de mediação entre as leis gerais de funcionamento do capitalismo, oriundas das suas características enquanto modo de produção, e a dinâmica própria das economias capitalistas em diferentes situações e momentos, cujas trajetórias quanto a padrões macroeconômicos de crescimento, divisão internacional do trabalho, distribuição de renda, etc., só poderiam ser entendidas contra o pano de fundo de uma articulação institucional específica.

Embora um pouco menos presentes no debate, os institucionalistas norte-americanos, basicamente agrupados em torno de esforços de continuação das linhas de pensamento de John R. Commons e Thorstein Veblen, merecem ser mencionados. Dugger (1990) circunscreve o que ele considera como o verdadeiro aporte institucionalista a partir de seis características que o definem:

- ênfase nas relações de poder que estão presentes nas economias de mercado, fazendo com que as interações entre os agentes sejam freqüentemente marcadas por correlações de forças, conflitos de interesses e mecanismos de coerção;
- ceticismo em relação à pertinência de se analisar as instituições do ponto de vista das suas eficiências relativas e de asserções quanto aos efeitos destas sobre o bem-estar da sociedade;
- ampla utilização da dicotomia "vebleniana" das ações humanas entre as atitudes "construtivas" e "predatórias";
- foco da análise no processo histórico de mudança da organização social de que as instituições fazem parte, o que significa recusar análises "hipotéticas" que não levam em conta as especificidades concretas de cada situação e momento em estudo;
- holismo, no sentido de conceber "a economia como parte de um todo em evolução - da cultura" (p. 472). Conseqüentemente, tanto o indivíduo quanto a racionalidade devem apresentar-se sempre institucionalizados, pois estão inseridos em um meio cultural e condicionados por este;

- recusa da imagem da sociedade e da economia como um sistema auto-regulado, o que leva a uma justificativa para estudos que também abranjam as possibilidades de intervenção política e reforma das instituições.

Embora a busca de consensos sempre traga o risco de se cair no ecletismo e na fusão contraditória de elementos díspares, creio que existe efetivamente um vetor compartilhado pelos autores citados, permitindo-se tentar estabelecer alguns supostos mais gerais que permitam avançar no desenvolvimento de abordagens que incorporem um tratamento mais sofisticado das instituições na teoria econômica. O ponto comum está no que Dosi (1988, p. 121) denomina de um enfoque não-reducionista do comportamento econômico, no qual este jamais aparece descontextualizado do meio social em que se insere o indivíduo que decide e atua. As interações sociais pelas quais os processos econômicos se desenvolvem, inclusive aquelas no âmbito dos mercados, tradicionalmente vistas como impessoais e instantâneas, se dão no bojo de formas institucionais específicas e variáveis no tempo e no espaço, sendo que estas formas historicamente datadas podem afetar o funcionamento do sistema produtivo e suas trajetórias de evolução. Conseqüentemente, requer-se que a análise econômica identifique os tipos de instituições vigentes e suas propriedades, sem o que fica prejudicada a explicação de condutas ou variáveis de desempenho escolhidas. Além disso, esferas não propriamente econômicas da ação humana, como a política e a moral, não devem ser vistas enquanto distorções, imperfeições ou externalidades no funcionamento das economias de mercado, mas como uma característica da sua própria constituição.

Em contraste, o enfoque reducionista consiste em retratar o comportamento econômico a partir das lentes de uma conduta universal, invariável e impermeável à inserção particular de cada agente na organização social. Trata-se, em última análise, da proposta neoclássica, concebendo uma conduta maximizadora e um código de racionalidade onde "os sujeitos estão desprovidos de qualquer vínculo ou relação social a priori" (Gremaud e Portela, 1992, p. 200). Deste ponto de vista, as condutas devem ser analisadas a partir de

um foco na unidade de decisão atomizada, que possui um algoritmo de escolha abstrato, restando ao meio social apenas a presença sob a forma de oportunidades e restrições. A distinção que deve ser enfatizada é que, para se obter uma visão não-reducionista, o foco da análise precisa ser deslocado para a inserção do indivíduo nas relações sociais, na rede de interações de que este participa e de onde emerge seu comportamento.

Uma referência útil para esta discussão está nos trabalhos de K. Polanyi, que propõe conceber a economia como um processo institucionalizado, onde são cruciais os arranjos sociais pelos quais são geradas linhas de convergência entre as ações dos indivíduos que participam das atividades produtivas. Do seu ponto de vista, o sistema econômico não pode ser "reduzido à interação de elementos mecânicos, biológicos e psicológicos", que constituem apenas "o esqueleto dos processos de produção e transporte, assim como de mudanças quanto à apropriação" (Polanyi, 1957, p. 249). A essência da esfera econômica das atividades humanas estaria, então, nas condições sociais em cujo bojo aquelas interações transcorrem, pois é apenas dentro de um contexto institucional concreto que as condutas dos agentes produtivos ganham motivação, coerência e posicionamento funcional em uma estrutura de interdependências.<sup>4</sup> Polanyi procura, em suma, se contrapor ao individualismo metodológico na explicação da conduta dos indivíduos, defendendo o ponto de vista de que a repetibilidade e a coerência do sistema econômico decorrem de um padrão estável de interações sociais.

---

<sup>4</sup> Polanyi sustenta suas proposições teóricas sobre o que ele chama de "conceito substantivo" do que seja a economia, partindo das suas formas de existência concreta - o que acabou por gerar a denominação de "escola substantivista" para o seu programa de pesquisas. Deste ponto de vista, a economia seria definida como "um processo institucionalizado entre o homem e seu ambiente, o qual resulta em uma contínua oferta de meios materiais que satisfazem necessidades" (1957, p. 248). A este se contraporía o "conceito formal", oriundo de teorizações de vertente neoclássica, que se resume à velha idéia de que o problema econômico central está na alocação de recursos escassos entre fins alternativos, uma definição baseada no individualismo metodológico e na abstração do homo oeconomicus racional. Em essência, a distinção formal v.s. substantivo corresponde à reducionista v.s. não-reducionista já apresentada.

### 3 A NATUREZA DAS MICRO-INSTITUIÇÕES E DA SUA DINÂMICA

Um caminho profícuo para avançar no tratamento destas noções mais gerais está em discutir separadamente diferentes dimensões da institucionalidade do processo económico, que, em seu todo, ultrapassa os limites da ciência económica enquanto área de estudos específica. Um passo interessante neste sentido encontra-se na distinção feita por Dosi (1988) entre macro-instituições e micro-instituições. Entre as primeiras estão aquelas organizações, regras e normas que geralmente ocupam a mente dos economistas quando estes se referem a "arcabouços institucionais" ou algo semelhante - incluem agências públicas como centros de pesquisa tecnológica, fontes de externalidades como o sistema educacional e os canais que garantem uma certa permeabilidade entre organizações académicas e empresas, aparatos regulatórios diversos e legislações que condicionam os fluxos de capital e mercadorias, dão legitimidade a certas ações económicas enquanto procuram impedir ou desestimular outras, fixam limites quanto a direitos de propriedade (como no caso de leis de patentes e da propriedade intelectual), etc. Este é um campo onde não são incomuns incursões de análises propriamente económicas que, embora passíveis de críticas variadas, reconhecidamente são eficazes em aplicar hipóteses gerais quanto ao funcionamento das economias capitalistas para avaliar as consequências de configurações institucionais específicas e propor alterações.

Já em relação às micro-instituições, a análise económica tem tido menos a dizer. Estas se referem a arranjos institucionais presentes no interior das firmas e nos mercados - como, por exemplo, as especificidades das estruturas corporativas, as modalidades de organização funcional e hierárquica das empresas, procedimentos coletivos de tomada de decisões, diferentes "racionalidades", padrões de interação entre compradores e vendedores nos mercados, padrões de rivalidade oligopolista, vínculos entre empresas produtivas

e entidades financeiras, laços de confiança e relações pessoais entre agentes determinados.

É evidente que fenômenos como a estruturação interna das firmas dependem de fatores institucionais vinculados à organização de toda a economia, como a legislação de sociedade anônima, legislação trabalhista, posicionamento dos principais sindicatos, leis quanto a regimes de propriedade, etc.; ou ainda, que o funcionamento dos mercados baseia-se em padrões de honestidade e moralidade amplamente aceitos, procedimentos de pagamento e modelos de contratos jurídicos de utilização difundida. Entretanto, o que não se pode perder de vista é que todo este arcabouço, assim como a terraplenagem e os alicerces, substrato comum de diferentes edificações, apresenta-se recoberto por uma ampla variedade de formas institucionais particulares, de onde emergem os condicionantes diretos de ações e decisões. Em outras palavras, as empresas não devem ser tomadas como unidades decisórias cuja atuação pode ser adequadamente modelada sem a decomposição das suas determinações internas, nem os mercados tratados como se fossem apenas o espaço de relações impessoais de troca mercantil. Em ambas as esferas, mostra-se necessário um enfoque que incorpore aquelas instituições que originam e legitimam os comportamentos observados, entendendo-se cada uma destas últimas como um conjunto articulado e particular de relações sociais, ou seja, padrões determinados de interação e comunicação entre os indivíduos que adquirem alguma estabilidade ao longo do tempo e materializam-se em elementos vários. Entre estes, podem ser citados definições de papéis, mecanismos de estímulo e recompensa, sanções e penalidades para condutas desviantes de seus membros, polarizações entre grupos de interesses, pactos de confiança, linhas de comunicação, formação coletiva de expectativas e outros.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> A presença das micro-instituições tem a propriedade de criar uma grande diversidade de comportamentos, o que gera efeitos dinâmicos importantes para o sistema econômico como um todo. As firmas não são funções de produção padronizadas, mas organizações idiossincráticas que enfrentam decisões e desafios tecnológicos de formas diferenciadas, o que reforça o fluxo de "mutações" sobre o qual se sustenta a evolução econômica.

O reconhecimento da relevância das micro-instituições para a análise econômica é crucial, ao levar à concepção de que a institucionalização do processo econômico possui uma importante dimensão local, envolvendo agentes e setores circunscritos - não se trata só da definição de parâmetros globais para a operação do sistema. Granovetter (1985) chega a uma conclusão semelhante, referente à necessidade de um tratamento dos comportamentos econômicos que leve em conta as relações sociais imediatas em que cada agente se insere, indo além tanto da racionalidade atomizada neoclássica quanto da dedução de ações de acordo com papéis sociais prescritos a partir da posição do agente na estrutura da economia.<sup>6</sup> Este autor defende que a ação de cada agente econômico, para ser melhor compreendida em suas várias modulações, deve ser vinculada ao contexto institucional mais imediato em que este está inserido, o que aparece destacadamente no seu tratamento da questão da confiança.

Não é um fato desconhecido que muitos mercados se organizam em torno a vínculos pelos quais compradores e vendedores confiam que ambos seguirão certas normas, muitas vezes bastante estritas e exigentes. Granovetter argumenta que a referência a estatutos sociais aceitos generalizadamente, como regras de comportamento baseadas em padrões de honestidade amplamente difundidos, é insuficiente para investigar adequadamente o fenômeno da confiança mútua em uma economia onde, ao menos em princípio, a busca incessante do interesse próprio é a conduta fundamental. Assim, a emergência de laços de confiança entre grupos limitados de agentes deve ser vista como o resultado do

---

<sup>6</sup> Mas o leitor deve ser alertado de que Granovetter (1985) reserva o termo "instituições" a mecanismos formalizados de definição de papéis e condutas, como contratos jurídicos e sanções contra comportamentos oportunistas, enquanto fala de "relações sociais" - bem como de estruturas de tais relações - para se referir a um amplo conjunto de interações pessoais concretas e entre indivíduos determinados, que geram vínculos de confiança mútua. Daí ele afirmar que "eu venho argumentando que relações sociais, mais do que arranjos institucionais ou a moralidade generalizada, são os principais responsáveis pela geração de confiança em meio à vida econômica" (p. 491). A definição de instituições que utilizo é mais ampla.

desenvolvimento paulatino - onde o tempo importa e a ficção das interações instantâneas deve ser abandonada - de relações institucionalizadas específicas.<sup>7</sup>

A análise econômica tem muito a ganhar a partir da investigação da natureza e dos efeitos do desenvolvimento destes contextos sociais localizados, pois é a partir das suas particularidades que o comportamento dos agentes pode ser melhor compreendido. O avanço dentro desta abordagem apresenta-se frutífero se forem observadas duas orientações fundamentais.

Em primeiro lugar, evitar uma excessiva identificação das instituições com padrões de comportamento regulares, ou até com a agregação deles - como pode acontecer a partir de uma má interpretação da modelagem das condutas das empresas através de rotinas. Evidentemente, a invariância dos comportamentos diante de alterações de parâmetros ambientais constitui um fenômeno freqüente, possuindo uma racionalidade própria diante da incerteza quanto às conseqüências de qualquer decisão, principalmente quando formas de reação muito distintas estão disponíveis. Os trabalhos na linha de Heiner (1983) estão essencialmente corretos em seus tratamentos dos ganhos de desempenho que podem advir de um comportamento rotineiro em contextos de incerteza. Contudo, tais contribuições não chegam a enfatizar suficientemente que as instituições são a fonte, o mecanismo gerador de ações e iniciativas, de modo que os comportamentos

---

<sup>7</sup> Granovetter (1985, p. 490) cita um exemplo que, apesar de distante da esfera econômica, é ilustrativo. Em caso de incêndio em um cinema, é muito provável que o pânico leve as pessoas a tentarem sair atabalhoadamente e pisoteando umas às outras para garantir sua salvação pessoal. Já se o mesmo evento ocorre durante uma reunião de família, soluções coletivas que levem à salvação do grupo tendem a emergir. Trata-se, em última análise, de uma variante do conhecido "dilema do prisioneiro" - se todos os presentes no cinema se comportassem ordenadamente, a evacuação se daria sem feridos, mas a crença de que pelo menos parte das pessoas não se comportará assim leva à busca de alternativas individualistas. A ordem no caso familiar se sustenta a partir da solidez da confiança mútua. Duas lições devem então ser tiradas: (i) existem relações sociais específicas que devem ser analisadas para se compreender certos comportamentos, que não podem ser deduzidos da inserção dos indivíduos na sociedade como um todo - no exemplo o que define as condutas não é a formação educacional ou a moralidade internalizada por cada pessoa; é (ii) regras de comportamento são insuficientes para explicar muitas ações, cujos condicionantes estão em interações sociais passadas que, no caso exposto, criam os vínculos de confiança. Fenômenos semelhantes podem ser encontrados na vida econômica - quando uma empresa prefere terceirizar alguma atividade prioritariamente para ex-empregados, o que está em jogo é a garantia de uma confiabilidade oriunda de um relacionamento pretérito considerado satisfatório.

devem ser encarados também como o resultado de relações sociais e organizações específicas. Este o significado último da asserção de que "a 'arquitetura' (institucional) do sistema afeta seu desempenho dado o mesmo conjunto de incentivos subjacentes" (Dosi e Orsenigo, 1988, p. 20).<sup>8</sup> O risco de não aprofundar e incorporar seriamente o estudo desta "arquitetura" está em acabar levando a abordagem institucionalista a um viés para a mera descrição de comportamentos.<sup>9</sup>

Em segundo, evitar que a menção a condicionantes institucionais seja confundida com o recurso a categorias sociais que determinam condutas inequivocamente, sem graus de liberdade significativos. No caso da organização interna das firmas, o que se tem é um contexto institucional no qual um observador externo encontrará elementos que expõem a lógica do seu papel e desempenho no processo de concorrência, nunca um roteiro fixo de ações.<sup>10</sup>

Levar em conta a variabilidade e a flexibilidade das ações mostra-se necessário para não perder de vista a evolução das instituições, o fato de que estas se apresentam em constante - embora muitas vezes pouco perceptível - transformação. Na maioria dos casos, os arranjos institucionais têm sido introduzidos na análise econômica como elementos predominantemente

---

<sup>8</sup> É verdade que a análise da racionalidade dos comportamentos rotineiros ao nível de agentes atomizados constitui um primeiro passo, talvez até indispensável, para uma contraposição de correntes heterodoxas à hipótese neoclássica de maximização. Mas deve-se ter em mente que a mera dedução da institucionalidade das condutas a partir da incerteza é insuficiente, enquanto não se somar a tentativas de estudar como ações e decisões econômicas emergem de condições e relações sociais específicas.

<sup>9</sup> Como às vezes ocorre nas análises de organização industrial baseadas na dicotomia estratégia-estrutura, o resultado é uma investigação abrangendo condicionantes estruturais que definem linhas de ação possíveis por parte das empresas e uma estilização das suas condutas recentes (as "estratégias"), mas muito pouco é incorporado no que se refere aos fatores institucionais - formas de organização, etc. - que deram origem aos comportamentos verificados e podem explicar suas alterações.

<sup>10</sup> Cf. Granovetter (1985), para uma discussão e críticas de uma concepção "sobre-socializada" dos agentes, onde a conduta destes é um reflexo de sua posição na estrutura social. Do seu ponto de vista, os agentes "não se comportam ou decidem como átomos externos ao contexto social, nem aderem servilmente a um roteiro escrito pela interseção particular de categorias sociais que eles ocupam. Em vez disso, seus esforços de ações intencionais estão embutidos em sistemas de relações sociais concretos e progressivos" (p. 487).

paramétricos, configurando estruturas dadas que geram uma maior previsibilidade das condutas dos agentes. É preciso tomar como objeto também o processo pelo qual as instituições evoluem, na medida em que as interações sociais não apenas preservam uma dada articulação de relações, mas também abrem oportunidades para que estas sejam modificadas pelos seus participantes, que atuam estrategicamente ante interesses e objetivos próprios.<sup>11</sup>

Neste âmbito, coloca-se uma questão fundamental para o restante deste artigo. Na medida em que os indivíduos que atuam dentro dos limites de determinada instituição podem tentar mudá-la para atender a seus fins particulares, torna-se pertinente falar de um processo endógeno no qual tendem a ser geradas inovações institucionais, que resultam em adaptações e reorganizações em arranjos institucionais já existentes, ou ainda em rupturas, com a criação de novos. Além disso, como as micro-instituições abrangem conjuntos circunscritos de agentes, torna-se aplicável um argumento de inspiração schumpeteriana, de que a motivação para tais inovações pode se localizar nas possíveis vantagens que seus beneficiários obtêm na competição intercapitalista - ou seja, empresas tenderiam a tentar modificar características do perfil institucional da sua estruturação interna e da organização dos mercados com o objetivo de gerar ganhos de eficiência no desempenho de atividades produtivas, aprendizado e tomada de decisões.

Assim, as inovações institucionais podem e devem ser analisadas a partir da ótica da racionalidade capitalista subjacente à sua introdução e difusão. Isto significa, portanto, que a dinâmica institucional, ao menos no que tange às micro-instituições, está subordinada ao impulso básico que rege os movimentos de valorização e acumulação de capital, a concorrência, entendida como "um

---

<sup>11</sup> O próprio Polanyi (1957) alerta que "nós não queremos dizer, é claro, que estes padrões de suporte [as formas institucionais] são o resultado de forças misteriosas que atuam longe do alcance do comportamento individual ou pessoal. Apenas insistimos que, em qualquer situação dada, os efeitos sociais do comportamento individual dependem da presença de condições institucionais definidas, sem que tais condições sejam o resultado do comportamento pessoal em questão" (p. 251). Granovetter (1985) também faz observações nesta linha.

processo de defrontação ('enfrentamento') dos vários capitais, isto é, das unidades de poder de valorização e expansão econômicas que a propriedade do capital em função confere" (Possas, 1985, p. 174).<sup>12</sup> Um tratamento mais preciso desta subordinação exige que se demonstre como arranjos institucionais específicos, nas firmas ou nas interações entre elas, apresentam funcionalidade na luta competitiva e geram desempenhos diferenciados.<sup>13</sup>

#### 4 A NATUREZA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A teoria dos custos de transação de Williamson herda de Coase (1937) não só uma terminologia, mas também algumas preocupações fundamentais, principalmente a idéia de que a gênese e o desenvolvimento de uma série de instituições - em especial a firma - podem ser melhor compreendidas a partir de instrumentos teóricos que permitam uma vinculação clara entre a organização das atividades econômicas e o custo privado e capitalista de desempenhá-las. Isto não deve, porém, obscurecer os pontos de ruptura entre os dois autores. Como será argumentado nos subitens a seguir, Williamson oferece uma abordagem contratual que traz ao centro do palco a dimensão intertemporal da coordenação, destacando o papel das formas institucionais em estabelecer mecanismos que adaptam as relações dos agentes produtivos ao desdobramento de um futuro carregado de eventos imprevistos.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Meu argumento pode ser resumido em afirmar que, se existem instituições que podem constituir fontes de vantagens diferenciais na competição entre rivais existentes e potenciais, sua dinâmica deve ser remetida ao que Possas (1985, p. 174) chama de "motor básico da dinâmica capitalista" - a concorrência.

<sup>13</sup> Ao longo do texto subsequente, preferi, por comodidade, omitir a a classificação "micro"/"macro" e utilizar do termo "instituições". Creio que o leitor deduzirá facilmente pelo contexto a que tipo de instituição estarei me referindo.

<sup>14</sup> Por sua vez, Coase articula seu pensamento em torno da teoria neoclássica tradicional da escolha, onde os agentes tomam decisões a partir de algoritmos de maximização em um ambiente estático no qual a incerteza - no sentido keynesiano do termo - está excluída.

#### 4.1 A Coordenação em uma Abordagem Contratual

Em seu tratamento da ampla temática da organização econômica, a questão central da teoria desenvolvida por Williamson está nas diferentes maneiras, bem como nos fatores explicativos subjacentes, pelas quais determinadas instituições permitem a implementação de decisões e condutas adaptativas e seqüenciais. Para situar adequadamente a relevância deste enfoque, é preciso ter em conta que nas economias capitalistas, em decorrência da avançada divisão do trabalho, a produção material dos meios necessários à reprodução e ao crescimento da sociedade envolve um espectro amplo e diversificado de relações entre os seus membros que se desenrola no tempo. É verdade que existem interações entre os indivíduos, como aquelas realizadas no mercado sob a forma de trocas mercantis, que podem ser concebidas abstratamente, para certos fins analíticos, como eventos isolados e instantâneos. Não obstante, isto não deve obscurecer o fato fundamental de que os agentes econômicos tomam decisões e se comportam inseridos em uma rede de relações mútuas recorrentes.

Esta continuidade ou repetibilidade das interações entre entidades sociais com margem significativa de autonomia decisória, na medida em que não há nenhum script que defina as ações contingentes de cada uma destas, é construída a partir de compromissos intertemporais, envolvendo expectativas e promessas de condutas futuras, assim como formas de ajuste destas promessas a novos fatos e uma margem permissível de desvio frente ao comprometido. Não se trata, portanto, de uma fixação das interações futuras, mas de mecanismos sociais pelos quais determinadas relações são ajustadas a um sistema econômico mutante, de maneira que se encontre um solução de compatibilidade entre comportamentos necessariamente variantes e potencialmente divergentes.

Os contratos, entendidos em um sentido que ultrapassa em muito o limitado âmbito dos acordos juridicamente formalizados, devem ser definidos como uma "promessa de conduta futura". Por sua vez, a coordenação, nesta

abordagem contratual, aparece como o resultado da ação de instituições que possibilitam a manutenção de tais promessas e seu ajuste ao longo do tempo. Deste ponto de vista, o sistema produtivo não pode ser concebido apenas como um conjunto de procedimentos pelos quais o homem transforma a matéria bruta em objetos de consumo, pois é composto também de um tecido de arranjos contratuais que regulam as interações entre os agentes econômicos.<sup>15</sup> Este me parece o ponto de partida e de ordenamento mais interessante para a leitura da obra de Williamson, dando o significado preciso a sua afirmação de que "a Economia dos Custos de Transação apresenta o problema da organização econômica como um problema contratual" (Williamson, 1985, p. 20).

Em linhas gerais, o que este autor propõe é uma teoria da organização dos mercados e das empresas que tem a "transação" como unidade básica de análise, definida como "o evento que ocorre quando um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável" (Williamson, 1985, p. 1) e passível de estudo enquanto uma relação contratual, na medida em que envolve um processo interativo e compromissos intertemporais entre os agentes atuantes. Em condições de incerteza, onde a realização da transação se dá em um contexto previamente desconhecido e diferente daquele vigente no momento da decisão de efetuar-la, os agentes que a estabelecem devem levar em conta as dificuldades derivadas da compatibilização das suas condutas futuras dentro da continuidade da sua interação. O modo como este problema de coordenação é solucionado pode ser, então, expresso em variáveis que afetam diretamente o desempenho das unidades econômicas participantes: os custos ex ante de negociar e fixar as contrapartidas e salvaguardas do contrato e.

---

<sup>15</sup> Devendo-se observar que: (i) por "contrato" entende-se não apenas acordos formalizados juridicamente, mas também modalidades informais e tácitas; (ii) a relação contratual, no sentido *lato* aqui utilizado, não é incompatível com a mercantil, visto que não exige uma fixação permanente das condutas e tomadas de decisão totalmente interdependentes entre os seus participantes, nem elimina a autonomia da decisão de gasto proposta pelo princípio da demanda efetiva (Possas, 1987), mas apenas estabelece parâmetros para a interação entre os agentes; e (iii) as "partes" envolvidas não constituem, necessariamente, entidades empresariais distintas.

principalmente, os custos ex post de monitoramento, renegociação e adaptação dos termos contratuais às novas circunstâncias.

Os custos de transação ex ante estão presentes, com maior intensidade, em situações onde é difícil estabelecer as precondições para que a transação em foco seja efetuada de acordo com parâmetros planejados e esperados. A questão aqui é definir o objeto da transação em si, o que acaba exigindo longas - e dispendiosas - barganhas para garantir a qualidade e as características desejadas ao bem ou serviço transacionado, ou ainda para evitar problemas quanto a pagamentos monetários. A existência de órgãos governamentais que fixam padrões de medida, avaliação e qualidade de produtos corresponde à geração, para os agentes privados, de externalidades quanto a tais custos.<sup>16</sup>

Para a análise da organização econômica, são especialmente relevantes os custos de transação ex post, que se referem à adaptação da relação a novas circunstâncias. Tais custos assumem, nos casos concretos, quatro possíveis formas (Williamson, 1985, p. 21):

- custos de mal-adaptação, quando a transação não se processa da maneira planejada, como no caso do fornecimento de insumos e componentes que fogem aos padrões de qualidade ou aos prazos de entrega requeridos, determinando paralisações ou alterações no ritmo de produção, fabricação de produtos defeituosos, necessidade de manutenção de estoques elevados, etc.;
- custos vinculados a esforços de negociar e corrigir o desempenho das transações, que aparecem como um aumento dos custos indiretos ou um redirecionamento de horas de trabalho de pessoal com funções produtivas para a realização de barganhas demoradas;

---

<sup>16</sup> Este tipo de dificuldade contratual é muito presente nos mercados de equipamentos com alto valor unitário e com especificações complexas, onde é muito difícil para o futuro usuário e para o fornecedor chegarem a um acordo acerca das características precisas do produto a ser comercializado. Complicações semelhantes aparecem nos mercados de tecnologia, onde a própria fixação do preço é problemática, pois o comprador obviamente não conhece perfeitamente o que está comprando, visto que se tal conhecimento fosse perfeito ele já possuiria o que deseja adquirir, e o vendedor não pode prever qual será o valor efetivo dos produtos resultantes no mercado.

- custos de montar e manter estruturas de gestão que gerenciam as transações, referentes aos recursos humanos e materiais que uma empresa direciona para controlá-las e administrá-las;
- custos requeridos para efetuar comprometimentos, criando garantias de que não existem intenções oportunistas, como o pagamento de taxas nos casos de franchising ou outros investimentos associados à implementação de códigos de confiança.

A magnitude dos custos de transação é afetada por um largo espectro de instituições, cuja importância não pode nem deve ser subestimada. Contudo, o foco de Williamson, assim como o adotado neste artigo, é mais restrito, estando direcionado para as formas institucionais assumidas pelas firmas e por suas interações nos mercados, em resposta às necessidades de coordenação de conjuntos particulares de transações. Neste contexto, a ênfase maior deve ser dada aos custos ex post, levando em conta que a "tomada de decisões adaptativa e seqüencial é vital para a eficácia da organização" (Williamson, 1985, p. 6).

O desenvolvimento de certas instituições especificamente direcionadas para a coordenação das transações resulta, então, dos esforços voltados para a diminuição dos custos a estas associados, buscando criar "estruturas de gestão" (governance structures) apropriadas, que constituem uma "estrutura contratual explícita ou implícita dentro da qual a transação se localiza" (Williamson, 1981, p. 1544) - incluindo relações de compra e venda simples, organizações internas às firmas ("hierarquias") e formas mistas, as quais combinam elementos de interações tipicamente mercantis (barganha, metas não-cooperativas) com procedimentos de ajuste de tipo administrativo.<sup>17</sup> Estas estruturas de gestão correspondem a formas institucionais particulares, que diferem em termos dos mecanismos de incentivo e controle de comportamentos, possuindo capacidades distintas em termos de flexibilidade e adaptabilidade.

---

<sup>17</sup> Ao invés de adotar a noção tradicional de função de produção, a "Economia dos Custos de Transação sustenta que é mais profícuo considerar a firma (ao menos para uma ampla variedade de propósitos) como uma estrutura de gestão" (Williamson, 1985, p. 13).

Por conseguinte, tanto os mercados quanto as firmas devem ser analisados como modos de efetuar a coordenação, sendo que a integração vertical é uma forma de permitir a introdução de adaptações seqüenciais nas transações através de processos administrativos. A teoria de Williamson propõe-se a investigar as relações sociais que viabilizam a efetivação das transações, incluindo acordos contratuais formalizados, redes de compromissos tácitos e confiança mútua, rotinas interdependentes e valores compartilhados, que configuram um conteúdo de organização presente tanto nos mercados como no interior das firmas.<sup>18</sup> Assim, dentro de uma perspectiva ampla, os custos de transação referem-se aos custos de "manter em funcionamento o sistema econômico", ou seja, aos custos incorridos para "planejar, adaptar e monitorar o cumprimento de tarefas" (Williamson e Ouchi, 1981, p. 448) em um determinado conjunto de atividades produtivas - definidas pela base técnica vigente - e distintos, por conseguinte, dos custos associados à sua execução propriamente dita.

#### 4. 2 Incerteza e Oportunismo

O desconhecimento em relação a eventos futuros, inviabilizando um preestabelecimento de ações contingentes, está na raiz da existência dos custos de transação, como deve ter ficado claro a partir das considerações anteriores. Em outras palavras, a análise da coordenação, na abordagem contratual discutida, exige que se considerem as implicações do fato da evolução do ambiente econômico ser fundamentalmente incerta. Embora adote uma noção geral de incerteza convergente com aquela da tradição keynesiana, Williamson a incorpora

---

<sup>18</sup> A noção fundamental aqui é que os mercados contêm instituições que moldam as ações dos agentes, as quais, por conseguinte, não podem ser reduzidas a comportamentos atomizados ditos "racionais". Como afirma Polanyi (1957, p. 249), "na ausência de qualquer indicação das condições sociais de onde brotam os motivos dos indivíduos, haveria pouco ou nada para sustentar a interdependência e recorrência das [ações] (...) de que dependem a unidade e estabilidade do processo [econômico]". O funcionamento dos mercados só pode ser compreendido, portanto, dentro de um "set-up institucional que em nenhum lugar é criado por meros atos aleatórios de troca" (ibidem, p. 250).

indiretamente no seu corpo teórico, a partir da proposição de dois supostos acerca do comportamento dos agentes.

O primeiro é apresentado através do conceito de "racionalidade restrita" (bounded rationality), desenvolvido nos trabalhos de H. Simon e que pode ser sintetizado na proposição de que os tomadores de decisão estão longe de serem oniscientes, devido à existência de "deficiências em termos do conhecimento de todas as alternativas, incerteza acerca de eventos exógenos relevantes, e incapacidade de calcular conseqüências" (Simon, 1979, p. 502). A teoria dos custos de transação assume, então, que, apesar da "competência cognitiva" limitada dos agentes, sua conduta econômica possui um caráter racional, refletido no fato de que estes procuram avaliar as conseqüências das suas decisões e estabelecer critérios - evidentemente distintos dos procedimentos maximizadores - para a escolha entre ações alternativas.<sup>19</sup> Desta forma, a atuação dos agentes nos mercados é encarada como uma tentativa de incremento do seu desempenho frente à incerteza do ambiente, o que constitui uma linha de abordagem já discutida e amadurecida por um número relativamente grande de autores que trabalham em programas de pesquisa alternativos ao neoclássico.<sup>20</sup> É importante ressaltar que o conceito de racionalidade restrita abrange não só aspectos e condicionantes das condutas dos agentes vinculados à incerteza que emerge da operação do sistema

---

<sup>19</sup> Simon (1959, p. 273) já destacava que frente às "limitações do tomador de decisões e à complexidade do ambiente", o comportamento maximizador é substituído pela procura de ações que satisfaçam critérios mínimos de performance, tais como "atingir uma certa taxa de lucro, manter uma certa parcela de mercado ou um certo nível das vendas" (ibidem, p. 263). Racionalidade restrita não deve, portanto, ser confundida com as hipóteses de informação limitada ou sujeita a custos crescentes, na medida em que adota uma concepção de incerteza que inviabiliza a construção de qualquer função utilidade associada às informações escassas e, por conseguinte, é incompatível com modelos de tomada de decisão baseados em condutas maximizadoras.

<sup>20</sup> Ver, por exemplo, Nelson e Winter (1982), Dosi e Orsenigo (1988), Heiner (1983), e Davidson (1978). Trata-se de uma concepção de incerteza convergente com a tradição fundada por Keynes (1936), embora o conceito de racionalidade restrita seja construído de uma maneira que pode levar a erros de interpretação e a alguns descaminhos teóricos. Em especial, ao colocar no mesmo plano a incerteza e a complexidade do ambiente, Simon abre um flanco para que a inexistência de informações quanto a eventos futuros seja confundida com o seu maior ou menor desconhecimento por parte dos agentes, o que traz a possibilidade de um retorno do cálculo probabilístico pela porta dos fundos.

econômico, mas também questões relacionadas a: (i) limitações na capacidade dos agentes em acumular e processar informações, e (ii) limitações de linguagem e dificuldades na transferência de informações.

O segundo suposto é sintetizado no conceito de "oportunismo", referindo-se a ações que resultam em um "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, p. 47), o que abrange todo comportamento estratégico que envolve a manipulação ou o ocultamento de informações e/ou intenções perante a outra parte da transação. O oportunismo associa-se, por conseguinte, à incerteza vinculada ao comportamento de agentes individuais,<sup>21</sup> sem a qual os custos de transação tenderiam a ser muito reduzidos. A sua ausência corresponderia a uma situação hipotética onde a coordenação das condutas de agentes que estabelecem relações recorrentes pudesse ser resolvida por uma regra simples, que ajustasse automaticamente a transação a eventos imprevisíveis de acordo com um acerto prévio da distribuição de ganhos e perdas. Obviamente tal solução não corresponde ao mundo econômico real, onde a barganha está sempre presente, ainda mais porque é preciso também considerar o surgimento de discordâncias e necessidades de negociação mesmo sem a presença do oportunismo.

De fato, são pertinentes as observações de Matthews (1986, p. 906) de que as condutas dos participantes das transações podem gerar dificuldades na sua organização e monitoramento, sem que intenções desonestas ou maliciosas estejam necessariamente presentes. No mesmo sentido, Alchian e Woodward (1988, p. 66) assinalam que "mesmo quando ambas as partes reconhecem a genuína boa-vontade da outra, percepções honestas mas diferentes podem levar a disputas cuja resolução é dispendiosa". Isto ocorre quando uma diversidade

---

<sup>21</sup> Mais precisamente, trata-se da incerteza que pode ser percebida como resultante das ações destes agentes, e distinta, portanto, daquela que decorre da evolução de todo o sistema.

cognitiva faz com que os agentes tenham diferentes visões e interpretações de uma determinada realidade.

É fácil construir um exemplo trivial que demonstra como a presença de uma diversidade de julgamentos pode ser comum e ter impactos significativos sobre os custos de transação. Suponhamos uma negociação em torno da distribuição dos frutos do progresso técnico entre o fornecedor e o comprador de um componente; na eventualidade de uma redução dos seus custos de produção que resultou de uma inovação tecnológica em que a cooperação entre ambos foi determinante. Eventuais discordâncias e um longo processo de barganha até que se chegue a um novo preço, inclusive com a possibilidade de uma ruptura da relação, podem emergir a partir das dificuldades em mensurar inequivocamente a redução do custo estritamente vinculada à inovação, bem como a efetiva contribuição - e dispêndios de recursos - de cada parte para gerá-la. As percepções dos agentes acerca da situação serão subjetivas, resultando em divergências acerca de "como as coisas são", sem que condutas oportunistas estejam presentes.<sup>22</sup>

O resultado mais importante desta discussão acerca do oportunismo e da diversidade cognitiva é a decomposição, para fins analíticos, do processo de formação de expectativas dos agentes quanto às condições nas quais a transação será efetuada, distinguindo, de um lado, a necessária consideração da evolução futura do ambiente econômico global em que estes estão inseridos, e, de outro, uma avaliação estratégica da possível conduta dos participantes da transação se for necessário adaptá-la em decorrência de eventos imprevistos - o que Williamson (1985, p. 49) denomina de "incerteza comportamental". Por sua vez,

---

<sup>22</sup> Um fenômeno semelhante ocorre dentro das empresas e constitui um fator gerador de custos de transação. Simon (1979, p. 501) toca de passagem nesta questão ao assinalar que "as percepções dos homens de negócios quanto aos principais problemas enfrentados pela companhia descrita no caso eram, em sua maior parte, determinadas por suas próprias experiências anteriores - executivos de vendas e contabilidade identificavam problemas de vendas, executivos de produção, um problema de organização interna". Tal como os cientistas que, como propõe Kuhn (1970), vêem o mundo através de uma rede conceitual que impede um julgamento objetivo dos fatos.

tal distinção entre a incerteza que emerge de dentro da transação e aquela que se origina de fora desta permite explicar o desenvolvimento de determinadas instituições a partir de um padrão de conduta que inclui reações preventivas diante de situações futuras no âmbito da relação contratual, cujo objetivo é controlar a fonte da instabilidade e gerar ganhos econômicos - reduções nos custos de transações. A hipótese sugerida por Williamson sintetiza-se, por conseguinte, na proposição de que, na impossibilidade de prever as condições econômicas que vigirão no momento da transação, os seus participantes tentam reduzir os impactos negativos de alterações imprevistas construindo formas de interação que imponham alguma ordem ao processo adaptativo decorrente.

## **5 DETERMINANTES DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E ALTERNATIVAS INSTITUCIONAIS**

Para que a teoria dos custos de transação seja capaz de explicar satisfatoriamente o surgimento e o desenvolvimento de determinadas instituições, é necessário identificar as condições que estimulam os agentes a alterar a organização do meio em que atuam, buscando com isto incrementar seu desempenho econômico. Williamson oferece importantes avanços neste sentido, ao discutir: (i) as características das transações que tornam a sua efetivação potencialmente custosa, especialmente no que se refere à presença de ativos específicos; e (ii) as particularidades das distintas estruturas de gestão - relações mercantis "puras", relações comerciais bilaterais com mecanismos de ajuste administrativo, hierarquias, etc. - que as tornam mais ou menos capazes de atenuar a incerteza comportamental e proporcionar uma maior adaptabilidade das organizações a mudanças no ambiente.

## 5. 1 A Presença de Ativos Específicos

As transações diferem, segundo Williamson, por três atributos: frequência, grau de incerteza e especificidade dos ativos. A influência da frequência com a qual a transação se realiza sobre a complexidade da relação contratual associada é relativamente óbvia, na medida em que dificilmente será economicamente justificável desenvolver instituições sofisticadas para interações que só ocorrem raramente, ou até mesmo em uma única oportunidade.

O grau de incerteza, por sua vez, refere-se à maior ou menor confiança dos agentes na sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros. Dificuldades em formular previsões confiáveis acerca do desenrolar dos acontecimentos econômicos levarão, por conseguinte, ao estabelecimento de relações contratuais que operacionalizem ajustes e negociações, reduzindo os custos de transação prospectivos. Note-se que a incerteza, tal como percebida pelos agentes, é uma variável expectacional, que afeta os custos de transação esperados pelos agentes e, deste modo, estimula-os a empreender ações que reduzam o impacto de eventos imprevisíveis sobre o seu desempenho. Os custos de transação efetivamente incorridos a cada momento dependerão da maior ou menor instabilidade que caracteriza a evolução do sistema econômico.<sup>23</sup>

O último atributo, e talvez o mais importante, vincula-se ao grau em que a transação exige "ativos específicos", ou seja, "ativos especializados [que] não podem ser reempregados sem sacrifício do seu valor produtivo se contratos tiverem que ser interrompidos ou encerrados prematuramente" (Williamson, 1985, p. 54). Sua presença faz com que a identidade dos participantes da transação, assim como a continuidade dos vínculos estabelecidos entre estes, ganhe uma dimensão econômica fundamental - as interações entre os agentes deixam de ser impessoais e instantâneas, o que acarreta custos para geri-las e

---

<sup>23</sup> Williamson muitas vezes não é claro nesta distinção entre variáveis expectacionais e efetivas. As duas coisas estão obviamente relacionadas: ao vivenciar uma alta instabilidade, os agentes tenderão a avaliar o futuro como profundamente incerto.

conservá-las. Quatro fatores podem determinar o surgimento de ativos específicos:

- a aquisição de equipamentos dedicados para ofertar ou consumir os bens ou serviços transacionados, ou seja, unidades de capital fixo que são especializadas e atendem a requerimentos particulares da outra parte envolvida na relação;
- a expansão de capacidade produtiva direcionada e dimensionada unicamente para atender à demanda de um conjunto de transações, implicando uma inevitável ociosidade no caso de interrupção da relação;
- exigência de proximidade geográfica entre as partes que transacionam, combinada com custos de transferir unidades produtivas caso haja troca de demandante ou ofertante;
- diferentes formas de aprendizado, que fazem com que demandantes e ofertantes de determinados produtos acabem se servindo mutuamente com maior eficiência do que poderiam fazer com novos parceiros.

Em última análise, o efeito da presença de ativos específicos consiste na configuração de uma situação próxima ao que tradicionalmente é conhecido como monopólio bilateral, onde se formam laços de dependência mútua entre seus participantes e surge a necessidade de administrar uma contínua barganha, em cujo desenlace estão potencialmente emergentes tanto o conflito como a cooperação. A iniciativa de implementar uma seqüência de transações ganha, então, o caráter de uma "experiência crucial", pois implica uma decisão de aplicação de recursos - os ativos específicos - que se torna irreversível sem perdas.<sup>24</sup> Deste modo, são criadas interações recorrentes, nas quais existe um valor econômico vinculado à construção de interfaces que proporcionem adaptabilidade e promovam a continuidade das relações entre os agentes, já que a

---

<sup>24</sup> Constituinto uma decisão onde "a própria escolha de um curso de ação pode alterar as circunstâncias existentes de uma maneira que torna a rápida restauração da situação, se os resultados forem indesejáveis, excessivamente custosa, ou até mesmo impossível" (Davidson, 1978, p. 15).

resolução de divergências de condutas não pode mais ser vantajosamente resolvida por um "divórcio".

Conseqüentemente, é estimulado o desenvolvimento de salvaguardas contratuais e organizações que sustentem a integridade das transações. Estas instituições cumprem a função de diminuir a incerteza comportamental - derivada do oportunismo e/ou diversidade cognitiva - e permitir a auferição de reduções nos custos de adaptação e ajuste das transações a novas circunstâncias, seja por meio de estruturas de gestão hierarquizadas como as firmas, seja através do desenvolvimentos de formas mercantis onde o antagonismo entre as partes mostre-se reduzido. Apenas onde a especificidade dos ativos é desprezível, a estrutura de gestão mais eficiente em termos transacionais seria o mercado "impessoal", onde o conteúdo dos contratos limita-se, na maioria das vezes, a diferimentos na entrega ou no pagamento.<sup>25</sup>

A admissão de que os ativos específicos são um fenômeno relativamente generalizado leva, então, à conclusão de que os mercados caracterizados por condutas puramente competitivas e individualistas podem mostrar-se extremamente mal equipados para a coordenação das interações entre os agentes econômicos. Em um contexto de relações bilaterais não passíveis de serem desfeitas sem prejuízo, a busca unicamente do benefício próprio (self-seeking behavior), combinada com o oportunismo e a diversidade cognitiva, traz a possibilidade da emergência de situações de barganha e conflito de solução indeterminada e custosa. Quando a interrupção das transações e a substituição de um parceiro por outro não podem ser utilizadas para ajustar comportamentos divergentes, os incentivos típicos dos mercados - como adotar uma linha de ação

---

<sup>25</sup> Estes mercados impessoais - por exemplo, alguns mercados de commodities - caracterizam-se por uma ausência de relações duradouras e institucionalizadas entre os agentes, no sentido de que estes não estabelecem normas de condutas sociais específicas às transações efetuadas. Isto não significa negar a existência de normas gerais que balizam o conjunto das condutas econômicas, as quais decorrem de convenções estabelecidas, regras quanto a comportamentos permissíveis ou não (como padrões de honestidade, etc.) e parâmetros legais como legislações de defesa do consumidor.

voltada para o incremento do fluxo de renda recebido - deixam de constituir um mecanismo eficaz de adaptação dos contratos a novas situações.

Assim, a realização de transações recorrentes que envolvam, em grau significativo, ativos específicos estimulará o desenvolvimento de instituições que garantam sua continuidade e a efetivação dos eventuais ajustes necessários.<sup>26</sup> O estudo das formas como isto se dá abrange três aspectos inter-relacionados: (i) os determinantes da substituição do mercado por formas hierárquicas de gestão das transações; (ii) a evolução da organização interna das empresas; e (iii) a geração de padrões de interação entre os agentes que organizam sua atuação no mercado.

## 5. 2 Integração Vertical e Inovações na Organização Interna das Firms

A incorporação dos ativos específicos em seu referencial analítico permite a Williamson explicar a integração vertical a partir de dificuldades transacionais, que emergem em situações particulares e claramente identificadas pela teoria.<sup>27</sup> Do seu ponto de vista, a internalização na firma de estágios da cadeia produtiva, a montante ou a jusante, se verifica quando a eliminação da negociação de reajustes contratuais entre entidades empresariais distintas e a implementação de mecanismos de decisão administrativos, que passam a ser responsáveis pela implementação de adaptações na conduta interativa dos agentes, proporcionam economias de custos de transação. Esta explicação teórica para a expansão das fronteiras da firma não exclui a existência de determinantes relacionados às características da base técnica da indústria em questão, contudo, visto que a "tecnologia [não] implica uma única forma organizacional" (Williamson, 1985, p.

---

<sup>26</sup> Williamson (1975, p. 39, nota 22) também menciona que as transações são "afetadas pelo sistema sócio-político em que a troca ocorre", mas não consegue operacionalizar tais influências inserindo-as no corpo da teoria exposta.

<sup>27</sup> Escapando assim da acusação de tautológica que sempre acompanhou a formulação de Coase.

87),<sup>28</sup> a delimitação das fronteiras das firmas seria condicionada, primordialmente, por esforços de geração de vantagens competitivas através da redução dos custos de transação.

A característica essencial da integração em termos transacionais está em que "a tomada de decisões adaptativa e seqüencial seria então implementada sob a propriedade unificada e com o apoio de sistemas de incentivo e controle hierárquicos" (Williamson, 1985, p. 70) e o comportamento dos agentes passaria a ser submetido a uma relação de autoridade. Cria-se, assim, um contexto organizacional onde a incerteza comportamental pode ser atenuada, tanto no que toca ao oportunismo quanto no que diz respeito à diversidade cognitiva.

As empresas são instituições que possuem um amplo espectro de mecanismos para fazer com que as decisões e as ações, sejam de membros individuais ou de unidades internas, apresentem um razoável grau de convergência na direção do incremento do seu desempenho global. Em primeiro lugar, a estrutura hierárquica oferece um método relativamente rápido e eficaz de resolver conflitos e barganhas no âmbito de relações contratuais, através do recurso a alguma instância superior, que atua como terceira parte com poder de julgamento e decisão. Em segundo, existem estímulos que premiam as condutas consideradas adequadas e a constante ameaça das relações de autoridade e de subordinação em determinar punições e sanções.<sup>29</sup> Em terceiro, decorre das relações de propriedade e poder fundadoras da própria existência das firmas que a apropriação dos frutos econômicos da sua operação é monopolizada pelos seus

---

<sup>28</sup> A tecnologia só determina a organização nos raros casos onde: (i) existe uma única opção tecnológica superior a todas as outras, e (ii) esta tecnologia implica uma única forma organizacional. A tecnologia e a organização devem ser tratadas como variáveis de decisão a serem determinadas simultaneamente, onde uma condiciona a outra.

<sup>29</sup> A organização de uma empresa deve ser considerada não só como um conjunto de papéis ou rotinas a serem seguidas, mas também como um sistema de salvaguardas contra rupturas perante estas e a conseqüente emergência de comportamentos desviantes. O desenvolvimento de canais de informação e a delegação de responsabilidades, combinados com a capacidade de realização de auditorias internas, proporcionam meios de monitoramento da atuação das diversas partes da firma que viabilizam a implementação dos mecanismos de incentivo e controle citados.

proprietários ou pelos estratos gerenciais superiores, de modo que existem limitações na capacidade de subgrupos dirigirem sua atuação para lucrar às custas da empresa, como pode fazer, por exemplo, um fornecedor monopolista através do preço. Por último, há uma tendência a que se crie uma certa homogeneidade nos padrões de comunicação - reduzindo os limites de linguagem - e de percepção do ambiente entre os membros de uma mesma corporação.

Em síntese, as vantagens da organização interna estão em atenuar o oportunismo - contido por mecanismos de controle e incentivo adotados de maneira seletiva - e a diversidade cognitiva, de modo que se torna possível implementar decisões seqüenciais e adaptativas na gestão das transações. A incerteza é "absorvida" na medida em que unidades interdependentes se ajustam a contingências imprevistas de maneira coordenada, e a indeterminação das barganhas pode ser resolvida por fiat.<sup>30</sup> Adicionalmente, hierarquias economizam sob racionalidade restrita ao permitir a especialização da tomada de decisões e gerar ganhos em esforços de comunicação, estabelecendo canais para fluxos de informação e uma divisão de responsabilidade dentro de relações de subordinação (Simon, 1979).

Contudo, se a integração oferece um aparato administrativo que proporciona economias de custos de transação, também acarreta novos custos inexistentes nos mercados.<sup>31</sup> As considerações tecidas nos parágrafos anteriores não devem levar ao menosprezo dos efeitos do oportunismo dentro das firmas, que se apresentam sob a forma da busca de submetas (subgoal pursuit), ou seja, "um esforço para manipular o sistema com vistas ao atendimento dos interesses individuais e coletivos dos gerentes afetados" (Williamson, 1975, p. 125). A

---

<sup>30</sup> Fiat é uma palavra em latim que literalmente significa "seja", "faça-se". Williamson a utiliza para se referir à solução de um conflito ou divergência através da intervenção de uma instância superior, capaz de impor-se sobre as partes envolvidas.

<sup>31</sup> Um fator usualmente destacado no debate acerca dos determinantes dos movimentos de desverticalização está nas vantagens usufruídas pelos fornecedores independentes por poderem agregar demandas para gerar economias de escala e escopo. Mas deve-se notar que quanto mais específicos os ativos, menores tendem a ser as economias de escala e escopo potenciais.

organização interna não elimina o oportunismo, apenas procura controlá-lo através de uma gama de incentivos que o mercado não possui e por meio de mecanismos mais desenvolvidos para o monitoramento e controle das ações dos agentes.<sup>32</sup> Portanto, para gerar vantagens transacionais, a integração precisa superar dificuldades burocráticas, como a propensão de diferentes estratos gerenciais a utilizar os recursos das firmas para perseguir submetas, ou ainda a perda de flexibilidade resultante das redes de compromissos protetoras da posição de subgrupos específicos, o que resulta em processos de seleção mais lenientes do que os encontrados nos mercados.<sup>33</sup>

Além disso, os mercados proporcionam certos estímulos à conduta dos agentes que se mostram ausentes no interior das firmas. Williamson destaca o papel, no âmbito das transações mercantis, dos "incentivos de alta-potência" (high-powered incentives), que consistem nos mecanismos pelos quais um agente pode se apropriar de um fluxo de renda, cuja magnitude é influenciada por seus esforços e ações.<sup>34</sup> Estes tendem a gerar efeitos no sentido de favorecer um controle mais efetivo de custos/eficiência, mas estão propensos a distorções ao serem recriados dentro das firmas. Na verdade, é impossível ter, ao mesmo tempo, as vantagens da coordenação administrativa e do mercado, pois a integração possui atrativos justamente por limitar a ação dos incentivos de alta-potência, de modo a reduzir a intensidade dos antagonismos entre os participantes da transação e implementar mecanismos administrativos de ajuste - "o uso de

---

<sup>32</sup> E o oportunismo é difícil de ser detectado. "A grande firma é uma organização complexa e seu desempenho resulta, conjuntamente, de eventos econômicos exógenos, comportamentos dos rivais e decisões internas. Inferências causais são, em decorrência, difíceis de serem feitas e, conseqüentemente, a detecção do oportunismo mostra-se dispendiosa" (Williamson, 1975, p. 142).

<sup>33</sup> Em princípio, é mais fácil deixar de comprar de um fornecedor do que vender uma divisão em um movimento de desverticalização.

<sup>34</sup> Tais incentivos são definidos por Williamson como um "status reivindicativo residual pelo qual um agente econômico, seja por acordo ou pela definição prevalecente de direitos de propriedade, apropria-se de um fluxo líquido de renda, derivado de receitas brutas e/ou custos que podem ser influenciados pelos esforços por ele despendidos" (1985, p. 132).

incentivos de alta-potência nas firmas é inerentemente sujeito a se corromper" (Williamson, 1985, p. 140). Conclui-se, assim, que nenhuma forma institucional é naturalmente e em termos absolutos superior no seu papel de absorver a incerteza comportamental, de modo que "as capacidades e os limites de cada forma de organização devem ser descobertos e respeitados" (ibidem, p. 140), para que sejam identificadas as vantagens e as desvantagens de cada uma em condições determinadas.

A discussão acerca dos trade-offs existentes entre mercados e hierarquias em termos de eficiência transacional leva à conclusão de que as vantagens da integração vertical não decorrem meramente da propriedade unificada dos estágios de produção - o tipo de organização interna desenvolvida é crucial.<sup>35</sup> Ao levar em conta os custos relacionados à burocracia no funcionamento das firmas, Williamson destaca um ponto importante, que a organização interna das transações não elimina as dificuldades contratuais, apenas as situa em um novo patamar, retirando a intermediação do mercado. De fato, a sua internalização em estruturas hierárquicas requer a criação de incentivos alternativos aos oferecidos pelo mercado - na função de sancionar, penalizar ou premiar a conduta dos agentes - e mecanismos de controle para coordenar a interação entre as distintas atividades envolvidas.<sup>36</sup> Esta abordagem da organização empresarial, enfatizando sua dimensão contratual e a relevância das capacitações necessárias para a construção das estruturas de gestão apropriadas, permite conceber a empresa "como o produto de uma série de inovações organizacionais que têm a intenção e o efeito de economizar em custos de transação" (Williamson, 1981, p. 1537).

A corporação multidivisional, por exemplo, seria o resultado de tentativas de reproduzir comportamentos competitivos mercantis entre as divisões e,

---

<sup>35</sup> Neste sentido, os "custos de transação explicam tanto a decisão de passar uma transação do mercado para dentro da firma, quanto, no interior desta, que organização será escolhida" (Williamson, 1975, p. 84).

<sup>36</sup> Trata-se, em última análise, de desenvolver sistemas decisórios e de ajuste da organização a um ambiente em transformação, que sejam eficientes, além de coibir submetas de grupos específicos que colidam com a estratégia global da empresa.

simultaneamente, aumentar a eficácia do controle interno sobre as transações através da sua decomposição em níveis estratégicos e operacionais. Deste ponto de vista, a divisionalização representa uma alternativa encontrada para, no âmbito de uma estrutura hierárquica, descentralizar a tomada de decisões em um sistema complexo de agentes que executam ações interdependentes, permitindo que o conjunto da organização ganhe a necessária capacidade de se adaptar a novas circunstâncias sem que as condutas sejam excessivamente desviantes devido ao oportunismo e/ou diversidade cognitiva. Deve-se notar que esta não constitui uma forma institucional "ótima", ou ainda uma decorrência direta das necessidades de gerenciar as atividades produtivas dentro de uma base técnica e evolução da estrutura industrial específicas. Trata-se, isto sim, de uma "solução" historicamente datada, cuja análise a partir da teoria dos custos de transação se dá no sentido de identificar a rationalité subjacente à sua criação e difusão.<sup>37</sup>

### 5. 3 A Organização dos Mercados

A existência de relações mercantis que se processam no bojo do que Williamson (1985, p. 163) chama de "estruturas intermediárias" - localizadas entre os contratos de compra e venda simples, de um lado, e as organizações empresariais hierárquicas, de outro - ainda não recebeu a devida atenção por parte da teoria econômica.<sup>38</sup> Não se trata propriamente de um desconhecimento, por parte da comunidade de pesquisadores, da ampla miríade de formas institucionais através das quais as firmas interagem, abrangendo relações sustentadas por vínculos pessoais, práticas comerciais amparadas e preservadas pela tradição,

---

<sup>37</sup> Outra inovação nas organizações empresariais, cuja natureza pode ser melhor compreendida a partir da Teoria dos Custos de Transação, encontra-se no surgimento das empresas multinacionais. Cf. Williamson (1985, p. 290-294) e Teece (1985).

<sup>38</sup> Como o próprio Williamson (1985, p. 83-84) reconheceu, a teoria dos custos de transação, tal como por ele desenvolvida nos anos setenta, subestimou a importância destas estruturas de gestão, cuja análise mais aprofundada foi negligenciada devido a um enfoque que priorizava a dicotomia entre mercados e hierarquias.

diferentes modalidades de cooperação tecnológica, subcontratação, assimetrias de poder de barganha gerando subordinação e submissão, etc.<sup>39</sup> A dificuldade está em explicar teoricamente o amplo conjunto de comportamentos envolvidos, especialmente porque os economistas se vêem prisioneiros de um arraigado hábito de pensar os mercados como o espaço unicamente de relações impessoais entre os agentes, que seriam interligados meramente por fluxos de mercadorias e informações quanto a preços e quantidades.

Em termos transacionais, a funcionalidade e a justificativa para a emergência destes mercados organizados estão na possibilidade de atenuar os efeitos da incerteza comportamental, amenizando, simultaneamente, algumas das desvantagens da integração vertical, como as distorções burocráticas e as perdas de usufruto de economias de escala e escopo. Tais arcabouços institucionais caracterizam-se por garantir a vigência de contextos onde os agentes econômicos atuam dentro de "relações de mútua confiança" (Williamson, 1985, p. 190),<sup>40</sup> nas quais se desenvolvem linhas de comunicação e códigos de conduta que mitigam possíveis conflitos e suavizam a adaptação a novas contingências.

A teoria dos custos de transação, no que se refere a estes temas, ainda se defronta com um número de indagações bastante superior ao de respostas. O caminho de avanço sugerido por Williamson (1985, cap. 7 e 8) centra-se na pesquisa das condições em que os agentes estabelecem "compromissos convincentes" (credible commitments), cuja essência está em estabelecer salvaguardas contra a emergência futura de condutas oportunistas no âmbito de uma interação recorrente. O uso de equivalentes econômicos a reféns que nunca são trocados pode decorrer da necessidade de gerar alianças e convergências de interesses entre os participantes de uma dada transação. Isto ocorre quando ambas

---

<sup>39</sup> Cf., por exemplo, Macaulay (1963) e Richardson (1972).

<sup>40</sup> Pois "relações de troca que contenham traços de confiança pessoal irão sobreviver a maiores pressões e apresentar maior adaptabilidade" (Williamson, 1985, p. 63).

as partes fazem investimentos simultâneos em ativos específicos, intensificando a dependência mútua e reforçando, assim, laços de cooperação.<sup>41</sup>

Exemplos neste sentido podem ser encontrados em acordos cruzados de licenciamento de tecnologia ou representação comercial, onde são grandes os riscos de ações oportunistas.<sup>42</sup> Se duas empresas licenciam tecnologias uma da outra, ou estabelecem contratos análogos para a distribuição de produtos, torna-se menos provável o surgimento de iniciativas de tirar vantagens às custas do parceiro.

Um conceito de ampla utilização em outras ciências sociais que pode ser útil no estudo dos comprometimentos convincentes é o de reciprocidade. A exposição mútua em ativos específicos é, em última análise, uma forma de criar uma base econômica concreta para ações que levem em conta os interesses recíprocos, mas isto engloba apenas uma parte da estória. A outra parte se refere a todo um conjunto de práticas sociais e convenções, muitas vezes tácitas e informais, que servem de esteio para relações fundadas na confiança e na cooperação. O estudo de Macaulay (1963) enfatiza muito o "dar e tomar" do dia-a-dia das barganhas entre empresas, onde muitas vezes existem regras de comportamento que reprimem atitudes excessivamente individualistas e sem consideração pelos interesses das outras partes envolvidas.<sup>43</sup>

Assim, o enfoque dos custos de transação permite assinalar que os mercados "descentrados" - onde a coordenação é o resultado não-intencional de

---

<sup>41</sup> É como se a destruição de botes salva-vidas levasse a um fortalecimento do sentimento de "estarmos todos no mesmo barco".

<sup>42</sup> O licenciado - ou o representante comercial - pode optar por priorizar sua lucratividade no curto prazo e se descuidar do controle da qualidade dos produtos vendidos, gerando para o licenciante - ou o fabricante - perdas referentes à sua imagem junto ao consumidor. O comprador da tecnologia também pode ter acesso a informações confidenciais e repassá-la para os rivais do vendedor.

<sup>43</sup> Perrow (1990, p. 123) bate na mesma tecla ao propor que algumas estruturas organizacionais favorecem comportamentos visando o interesse próprio (self-interested behaviour), outras geram comportamentos voltados para atender necessidades alheias (other-regarding behaviour), enquanto outras ainda promovem comportamentos neutros.

uma seqüência de relações mercantis isoladas, determinada por sucessivas decisões independentes que objetivam apenas o benefício individual - são apenas o limite dentro de um espectro de formas institucionais em que a troca se processa. Dada a presença de ativos específicos e uma percepção generalizada das conseqüências da incerteza comportamental, é estimulada a introdução de inovações institucionais pelas quais os mercados tendem a se caracterizar pela presença de:

- traços cooperativos, quando os agentes que estabelecem relações mercantis recorrentes adotam obrigações mútuas e/ou vínculos de confiança, que oferecem uma certa segurança quanto à sua conduta futura e um grau razoável de convergência de interesses;
- mecanismos de hierarquia, de modo a gerar, em um contexto de relações mercantis regulares, a supremacia de alguma das partes da transação, que adquire a capacidade de impor seus interesses e decisões.

## 6 UMA AVALIAÇÃO CRÍTICA DA CONTRIBUIÇÃO DE WILLIAMSON

A teoria dos custos de transação, como procurei argumentar ao longo dos itens anteriores, oferece alguns elementos-chave para estudo das inovações institucionais, 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 e potenciais. A "leitura" de Williamson apresentada enfatiza as dimensões intertemporais da coordenação e o papel central da incerteza enquanto noção geral que ilumina aspectos importantes da dinâmica institucional.

## 6.1 Analisando as Instituições em um Contexto de Incerteza

A complexidade do processo social de produção, envolvendo intrincadas redes de comportamentos interdependentes, exige o desenvolvimento de formas organizacionais que decomponham a tomada de decisões, em estruturas hierarquizadas ou não, dividindo-a em componentes sob a responsabilidade de diferentes indivíduos e coordenando seu trabalho por meio de canais de comunicação e relações de autoridade e/ou cooperação (Simon, 1979; Williamson, 1981). Na ausência de incerteza os dilemas referentes à operação das instituições envolvidas poderiam ser analisados como variáveis ex ante, condensadas na definição das condutas adequadas para as situações previstas. Em um mundo onde o futuro é desconhecido e a surpresa é um fato corriqueiro, ajustes devem ser continuamente implementados à medida que os novos eventos ocorrem, configurando um processo de adaptação no tempo que é viabilizado pela flexibilidade das relações estabelecidas entre os agentes econômicos.<sup>44</sup>

Neste contexto, Williamson oferece um referencial básico para discutir de que modo determinados conjuntos de agentes podem, a partir da construção de mecanismos que reduzam a incerteza comportamental no interior de instituições específicas, auferir benefícios econômicos apropriáveis privadamente.<sup>45</sup> Sua abordagem incorpora, no que toca ao comportamento dos agentes em condições de incerteza, elementos não considerados pela noção de "rotinas" (Nelson e Winter, 1982) ou "comportamento previsível" (Heiner, 1983). Tais autores

---

<sup>44</sup> Esta temporalidade da produção tem aspectos fundamentais que não são tratados pelo programa de pesquisa de Williamson. Vale assinalar a relevância da contribuição keynesiana em incorporar esta temporalidade em uma teoria das decisões que regem a destinação dos recursos produtivos. Seja na análise do período de produção, onde o intervalo entre a decisão de produzir e a venda do produto acabado é fundamental, seja na decisão de investir, cujas particularidades estão estreitamente condicionadas pela durabilidade e pelo lento desgaste dos meios de produção. Keynes (1936) traz ao centro da análise os dilemas que o tempo impõe a uma economia onde as decisões estão submetidas a um cálculo prospectivo de valorização do capital - Cf. Possas (1986).

<sup>45</sup> Cabendo ainda destacar o tratamento teórico unificado que a teoria dos custos de transação oferece para o estudo de tais mecanismos, estejam estes incorporados em relações mercantis ou no interior das firmas.

ênfatisam que o desconhecimento dos resultados últimos de qualquer decisão gera estímulos à introdução de uma inflexibilidade ou rigidez nos comportamentos, que adotam uma postura defensiva, cuja justificativa está em reduzir os impactos da instabilidade do ambiente econômico sobre o desempenho do agente, evitando ações corretivas de conseqüências imprevisíveis. Williamson, por sua vez, propõe que, em certas condições, a conduta dos agentes se flexibiliza e inclui iniciativas de alteração da configuração do ambiente que os circunda, orientadas para o controle de fontes de instabilidade específicas através da criação dos arcabouços institucionais apropriados.<sup>46</sup> Nada impede que tal processo conduza à implementação de códigos de conduta mútua para grupos de agentes que delimitem linhas de ação muito estreitas, mas este não é o resultado necessário, visto ser factível a geração de instituições que conduzam adaptações e ajustes de maneira estável, proporcionando uma espécie de "flexibilidade coordenada".

Ao vincular teoricamente o desenvolvimento das relações contratuais e a inexistência de informações acerca de eventos futuros, Williamson aproxima-se de um aspecto bastante enfatizado pelos pós-keynesianos, a idéia de que "a existência da incerteza e o reconhecimento pelos homens de que a economia está se movendo de um passado irrevogável para um futuro incerto têm levado ao desenvolvimento de certas instituições (...) tais como (...) contratos monetários e um sistema de coação legal" (Davidson, 1978, p. 360). No mesmo sentido, Kregel (1980, p. 46) conclui que "assim como a natureza abomina o vácuo, o sistema econômico abomina a incerteza. O sistema reage à ausência de informação que o mercado não pode prover através da criação de instituições redutoras da incerteza: contratos salariais, contratos de débito, acordos de oferta, preços administrados e acordos comerciais". O avanço de Williamson está

---

<sup>46</sup> A ação dos agentes econômicos não é voltada "meramente para a resolução dos conflitos em curso, mas também para o reconhecimento prévio dos conflitos potenciais e para a construção de estruturas de gestão que os evite e atenuem" (Williamson, 1985, p. 29). A institucionalização das transações corresponde, portanto, a uma reação diante da incerteza comportamental de agentes determinados, enquanto as rotinas consistem em reação diante da incerteza geral que emana do ambiente econômico.

principalmente em, através da análise dos custos de transação, traduzir a incerteza em uma variável que afeta diretamente o desempenho das empresas, fornecendo elementos para uma teoria que explique o desenvolvimento das instituições a partir das oportunidades de criação de vantagens competitivas que este proporciona.<sup>47</sup>

Tal interpretação das proposições centrais dos trabalhos de Williamson traz, implicitamente, uma reavaliação do status do conceito de oportunismo em relação àquele originalmente manifesto na estrutura teórica assim como apresentada pelo autor. A meu ver esta hipótese comportamental não constitui, enquanto tal, o ponto de partida necessário ou um elemento essencial - no sentido de que não é logicamente indispensável - para os resultados obtidos.<sup>48</sup> A utilidade analítica dos custos de transação no estudo das instituições depende basicamente de que se verifique a presença da incerteza comportamental como discutido anteriormente, e esta deve ser entendida em suas últimas conseqüências, a saber, a impossibilidade de estabelecer comportamentos a priori, sem levar em conta o meio institucional que os origina. Assim, a conduta dos agentes inseridos em uma dada articulação de inter-relações será maliciosa em certos contextos, cooperativa em outros, convencional, rotineira, disruptiva, etc., refletindo o fato de que a reação de cada indivíduo ou grupo específico à instabilidade que emana da operação de uma economia de mercado será sempre em alguma magnitude indeterminada e potencialmente inesperada. O grau em que tais reações geram

---

<sup>47</sup> Assim, em uma economia capitalista, os padrões de conduta, as relações contratuais e as estruturas organizacionais evoluem continuamente na medida em que se associam a benefícios apropriáveis privadamente, constituindo inovações, em uma acepção estritamente schumpeteriana - seu efeito "macro" em termos de uma maior estabilização é uma conseqüência não-intencional de ações cuja lógica está dada a um nível "micro" pelo processo de concorrência. Em outras palavras, os custos de transação fornecem um elo teórico - embora não o único relevante, diga-se de passagem - entre incerteza e concorrência para explicar a organização das firmas e dos mercados.

<sup>48</sup> O posicionamento desta hipótese como alicerce da proposta teórica de Williamson serve principalmente para configurá-lo dentro dos ditames do individualismo metodológico. Não vejo nenhuma perda analítica relevante, pelo contrário, em adotar outro ponto de partida: as condições sociais de onde emergem o comportamento dos agentes, marcados pela presença da incerteza - geral e comportamental.

conflitos e barganhas, ou, inversamente, a medida em que os comportamentos estão "amarrados" em padrões relativamente conhecidos e administráveis coletivamente se expressa, em termos de uma lógica privada de valorização do capital, nos custos de transação, cuja magnitude é afetada pelo arcabouço institucional mais próximo aos agentes interagentes envolvidos - o oportunismo é apenas uma das formas em que esta incerteza comportamental se expressa.<sup>49</sup>

Tendo em vista que a incerteza constitui a origem última das dificuldades transacionais, as críticas de Langlois (1992) tornam-se bastante questionáveis. Sinteticamente, a posição deste autor é que os "custos de transação são essencialmente um fenômeno de curto prazo" (p. 100), pois tenderiam a "diminuir ao longo do tempo com o aprendizado" (p. 102). O suposto básico aqui é a validade de se remeter a análise da organização econômica a um longo prazo de natureza marshalliana, referido a um "ambiente estável" (p.104) e onde se toma como dada a ocorrência de inovações institucionais incrementais que gradativamente geram formas de interação entre os agentes nas quais os custos de transação são desprezíveis. Ora, esta visão simplesmente ignora o caráter radical da incerteza e da instabilidade das economias capitalistas, que tornam as instituições apenas modos imperfeitos e precários para enfrentar a emergência de fatos imprevistos, as quais são continuamente substituídas e remodeladas em um movimento permanente de destruição criadora, de onde emergem novos mecanismos de adaptação, novos conjuntos de transações e novas condições econômicas gerais.

A adesão à racionalidade restrita e o reconhecimento dos dilemas colocados pela incerteza constituem também um fator que diferencia a abordagem de Williamson de outras formulações que abordam problemas organizacionais a partir de alguma variante do conceito de custos de transação. É o caso de Klein, Crawford e Alchian (1978), que enfocam as dificuldades da efetivação de relações

---

<sup>49</sup> Discordo, por conseguinte, da posição de Lundvall (1988) de que os custos de transação só estariam presentes em situações onde os agentes pudessem ser especificados como oportunistas, pois estes decorrem de uma categoria mais geral, a incerteza comportamental.

de troca nos mercados a partir da constatação da existência de dispêndios vinculados à coleta de informações - e não à inexistência destas - e à feitura e implementação de contratos, o que permite manter os supostos de racionalidade substantiva e ampliar o alcance da microeconomia tradicional em direção a novas classes de fenômenos. Por outro lado, a partir do artigo de Alchian e Demsetz (1972), a organização interna de firma tem sido analisada com um foco nas dificuldades de identificar de maneira não-ambígua a contribuição de cada participante das atividades produtivas para a geração do produto, destacando-se problemas de monitoramento e incentivo que estão na base dos "custos de agenciamento" (Jensen e Meckling, 1976). Estes correspondem aos dispêndios necessários para construir um sistema contratual capaz de levar os vários participantes de uma organização a se comportarem como se buscassem maximizar os objetivos do contratante de seus serviços, ou seja, capaz de compatibilizar as condutas dos membros da empresa com a maximização do lucro desta.

O sentido básico destas contribuições é na direção de sofisticar a teoria neoclássica da firma e analisar a estrutura de inter-relações dentro das empresas e nos mercados em um contexto de otimização, onde a integração vertical, por exemplo, passa a ser vista como resultante de um cálculo maximizador dos custos marginais de gerir transações através do sistema de preços ou do "nexo de contratos" que caracterizaria a organização empresarial (Gonçalves, 1991). No entanto, apesar de existirem convergências entre tipo de teorização e a proposta por Williamson no que tange à interpretação de alguns fenômenos empíricos, além de um jargão semelhante, creio que a discussão realizada nos itens anteriores justifica que se considere esta última como pertencendo a uma tradição que, originada das teorias "comportamentais" da firma dos anos cinquenta, apresenta um considerável afastamento em relação ao mainstream.

## 6. 2 Os Limites da Análise Estática e a Dinâmica das Inovações Institucionais

Embora em mais de uma oportunidade - por exemplo, ao reexaminar os eventos históricos estudados por Chandler (1962, 1977) - Williamson reconheça a importância do processo de inovação que gera novas estruturas de gestão das transações, a maior parte de sua análise é predominantemente estática, abordando as causas da presença de uma determinada organização a partir da comparação entre esta e alternativas dadas.<sup>50</sup> Não há a necessária menção de que o desenvolvimento de novas formas institucionais se faz com base em expectativas freqüentemente frustradas, as características de cada "tipo" organizacional variam no tempo e no espaço, ou ainda que a combinação de mecanismos de aprendizado e as propriedades seletivas da competição nos mercados pode gerar trajetórias alternativas e irreversíveis de evolução de determinadas instituições, sendo virtualmente impossível explicar qual será a efetivamente seguida utilizando-se um método estático.<sup>51</sup>

Assim, para compreender a dinâmica das inovações institucionais não basta levar em conta os trade-offs entre hierarquias e mercados, sejam os últimos mais ou menos organizados. É preciso reconhecer que as vantagens e as desvantagens de cada tipo institucional são determinadas pela evolução de trajetórias resultantes das inovações institucionais. A superioridade de alguma forma institucional só pode ser analisada com referência a algum ponto destas

---

<sup>50</sup> Williamson também tem sido criticado como incapaz de analisar a dinâmica das instituições, por não levar em conta os processos de aprendizado e os efeitos do progresso técnico sobre a organização das firmas e dos mercados (Lundvall, 1988; Noteboom, 1992; Foss, 1993). É verdade que a inovação tecnológica é muito pouco tratada nos seus trabalhos, mas este artifício analítico de excluir uma certa classe de fenômenos do objeto em estudo não seria um problema grave caso o tratamento dado à mudança institucional incorporasse a variável tempo em todas as suas dimensões, permitindo uma posterior inserção do progresso técnico. Neste sentido, creio que a deficiência mais grave da teoria de Williamson é de método e não de escopo. Quanto às repercussões do avanço tecnológico sobre os custos de transação e as inovações institucionais, Cf. Teece (1986, 1988) e Pondé (1993, cap. 3 e 4).

<sup>51</sup> Ou seja, as inovações institucionais estão sujeitas ao que a literatura evolucionista denomina de path dependency, algo que Williamson (1993) considera de importância secundária.

trajetórias, que são historicamente datadas, e não a partir apenas de características supostamente intrínsecas de cada tipo organizacional. Winter (1991, p. 191) localiza com precisão tais deficiências e uma certa ambigüidade de Williamson ao comentar que "não está claro se a economia dos custos de transação aspira um modo de explicação histórico-evolucionário ou, ao invés, algo mais semelhante às deduções atemporais e abstratas a partir do que se presume um 'dado', características da teoria do equilíbrio geral".

Em suma, as opções quanto às maneiras de organizar as atividades econômicas 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, cuja natureza e determinantes podem ser melhor compreendidos - mas nem de longe esgotados - a partir da teoria dos custos de transação. A contribuição fundamental de Williamson está, então, em estabelecer algumas mediações teóricas que, quando reinterpretadas de um ponto de vista schumpeteriano, permitem construir relações entre (i) a morfologia de certas instituições, (ii) alguns parâmetros estruturais dentro dos quais as firmas operam, e (iii) a funcionalidade das primeiras do ponto de vista da lógica concorrencial, ou seja, da geração de vantagens competitivas entre rivais.

O argumento está resumido na Figura 1. A análise da incerteza comportamental e da especificidade de ativos oferece uma compreensão da rationale subjacente ao processo pelo qual as firmas - defrontando-se com parâmetros quanto às características da base técnica e da cadeia produtiva que geram especificidade de ativos, o grau de instabilidade do sistema que afeta sua avaliação da capacidade de fazer previsões mais ou menos confiáveis quanto a eventos futuros e as macro-instituições que definem padrões de racionalidade vigentes - implementam inovações institucionais que proporcionem economias de custos de transação.<sup>52</sup> Por outro lado, as novas formas institucionais são mais

---

<sup>52</sup> Estes três fatores, portanto, definem oportunidades, estímulos e limites para a introdução de inovações institucionais.

facilmente tratadas se compreendidas como uma recombinação e modificação de três arranjos institucionais básicos: (i) as hierarquias, que consistem em estruturas de relações entre indivíduos e grupos de indivíduos nas quais estão presentes elementos de autoridade e subordinação; (ii) normas de reciprocidade e compromisso mútuo, incluindo laços cooperativos e de confiança; e (iii) estruturas para gestão de informações, contendo procedimentos e canais para a transmissão e o compartilhamento de informações entre os agentes.<sup>53</sup> É justamente ao proporcionar um elo teórico entre algumas características da morfologia das instituições - sintetizada pela variação destes arranjos básicos - e fatores que configuram o ambiente em que as firmas atuam que Williamson oferece elementos a serem incorporados em uma teoria das inovações institucionais, explicando as mudanças na organização de mercados e firmas.

Não obstante, deve-se assinalar que os elementos até aqui reunidos não constituem mais que uma peça a ser introduzida em um modelo explicativo de maior abrangência. Conforme discutido mais profundamente em Pondé (1993), a análise da dinâmica das inovações institucionais requer a integração da teoria dos custos de transação em um corpo teórico evolucionista, incorporando minimamente:

outras dimensões da funcionalidade das instituições na concorrência, especialmente o papel que as formas organizacionais exercem em aprofundar o aprendizado tecnológico, visto ser este condicionado pelos canais institucionalizados que viabilizam a interação dos agentes envolvidos (Mowery, 1983; Kline e Rosenberg, 1986; Aoki, 1986);

---

<sup>53</sup> Os três arranjos estão presentes tanto nas firmas quanto nos mercados. Não custa lembrar que as relações hierárquicas, embora quase que identificadas por Williamson com a organização empresarial, também aparecem sob formas diferenciadas em relações de compra e venda onde existem grandes disparidades de poder de mercado - tal como nas relações de muitas grandes empresas com seus fornecedores. Por outro lado, a organização interna das firmas também está assentada em normas de reciprocidade e vínculos de confiança (Ouchi, 1980).

- no que se refere à determinação das fronteiras das firmas, a ação dos seus mecanismos internos de crescimento a la Penrose (1959), cujas concepções têm sido reforçadas por artigos recentes que destacam a necessidade de conceber a empresa capitalista não só como um conjunto de arranjos institucionais, mas também como um estoque acumulado e um fluxo contínuo de criação de capacitações, cujo confronto com as barreiras à entrada/mobilidade vigentes em diferentes áreas dos mercados condiciona a delimitação de possíveis trajetórias de expansão a serem percorridas (Prahalad e Hamel, 1990; Dosi, Teece e Winter, 1992);
- a dimensão seletiva do processo de concorrência, ou seja, a forma como a introdução e difusão das inovações institucionais está vinculada a diferenciais interfirma de expansão e lucratividade. Como a intensidade e a rapidez dos mecanismos de seleção são passíveis de grande variação, a predição de quais os perfis das organizações que serão predominantes a partir unicamente da sua eficiência relativa - como faz Williamson - é um equívoco, visto que as possibilidades de sobrevivência de uma dada solução institucional podem variar a partir da pressão competitiva que a rivalidade interoligopolista engendra, do grau de proteção oferecido pela intervenção regulatória do Estado, das condições de financiamento, etc. A cada ambiente seletivo se associa uma trajetória particular de evolução das inovações institucionais;
- a presença de retornos crescentes no desenvolvimento de muitos arranjos institucionais, bem como a tendência ao surgimento de uma inércia que dificulta alterações em configurações consolidadas (Matthews, 1986), gerando irreversibilidades, efeitos de lock-in e situações de ineficiência no processo histórico de desenvolvimento das instituições.<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup> Como alerta Teece (1986, p. 302), "não se pode supor sempre que as fronteiras das firmas existentes [bem como sua organização interna e os padrões de interação nos mercados] possuem uma racionalidade óbvia em termos dos requerimentos presentes [de eficiência]".

## 7 CONCLUSÃO

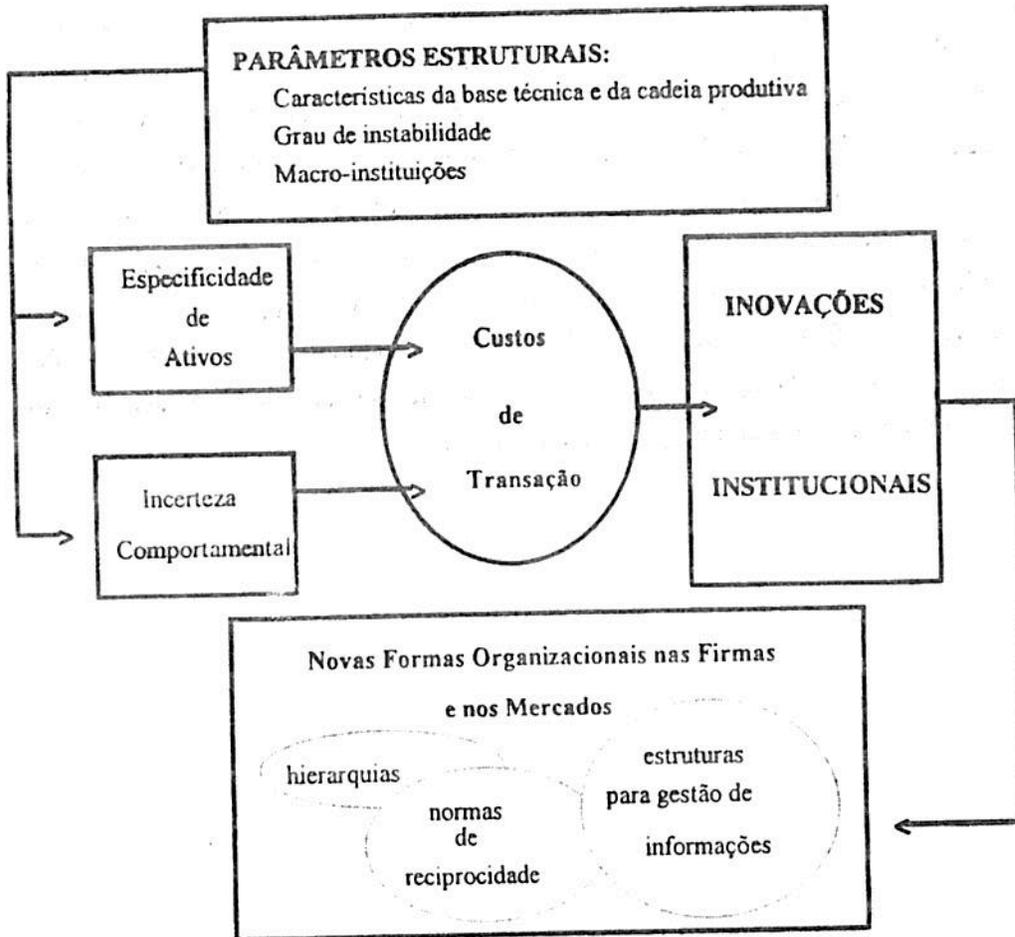
Ao longo das páginas precedentes, procurei argumentar que as firmas, movidas pelos estímulos e pressões do processo competitivo, buscam construir formas organizacionais que incrementem seus desempenhos como unidades autônomas de valorização de capital, o que se daria - em parte - pela introdução de melhorias nos mecanismos de coordenação de ações e decisões. Esta abordagem permite focar de maneira teoricamente unificada fenômenos como a integração vertical, a emergência de laços de confiança e padrões de interação entre firmas clientes e fornecedoras, e a freqüente reestruturação da organização interna das grandes corporações. Evidentemente, outros fatores também são relevantes na explicação de tais movimentos de mudança institucional, mas acredito que os condicionantes reunidos combinam razoável generalidade e intensidade de efeito - parecem estar presentes em muitas situações concretas e ter ação bastante perceptível.

Não há dúvida de que a investigação das economias capitalistas a partir de uma ótica que destaque seu caráter de um "processo institucionalizado" ainda está nos seus primeiros passos. O estado geral da teoria econômica nesta área é claramente insuficiente, embora esforços valiosos de avanço sejam visíveis, parte dos quais revisados em páginas anteriores. O objetivo deste artigo foi destacar a importância de focar as instituições não apenas como parâmetros para a dinâmica capitalista, mas procurando mostrar como suas transformações ao longo do tempo têm importância crucial e podem ser teoricamente vinculadas à concorrência, dadas algumas mediações expostas. Em suma, as inovações institucionais são parte integrante e indispensável do processo mais geral de inovação e da concorrência schumpeteriana.

## Abstract

This paper applies Oliver Williamson's transaction costs economics to discuss the factors conditioning the process through which firms, under the stimulus and pressures of competition, strive to build organizational forms capable of enhancing their performance. In order to identify the conditioning factors of such institutional innovations, an effort is made to understand the rationale behind their introduction and diffusion. The guiding premise is the function of these institutional innovations in coordinating the agents' actions in view of behavioral uncertainty and asset specificity. It is also suggested that Williamson's analysis suffers from an excessively static approach, and that the usefulness of the transaction costs theory to explain institutional dynamics depends on it being inserted into a historical-evolutionary model for the interpretation of economic system's functioning.

FIGURA 1



## BIBLIOGRAFIA

- ALCHIAN, A. e DEMSETZ, H. (1972). "Production, Information Costs, and Economic Organization", American Economic Review, v. 62, n. 5, Dec., p. 777-95.
- ALCHIAN, A. e WOODWARD, S. (1988). "The Firm is Dead; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson The Economic Institutions of Capitalism", Journal of Economic Literature, v. 26, Mar., p. 65-79.
- AOKI, M. (1986). "Horizontal vs. Vertical Information Structure of the Firm", American Economic Review, v. 76, n. 5, Dec., p. 971-83.
- BOYER, R. (1986). A Teoria da Regulação: uma Análise Crítica. São Paulo: Ed. Nobel, 1990.
- CARVALHO, F. J. C. (1990). "Alta Inflação e Hiperinflação: Uma Visão Pós-Keynesiana", Revista de Economia Política, v. 10, n. 4, out./dez., p. 62-82.
- CHANDLER, A. D., Jr., (1962). Strategy and Structure. Cambridge (Mass): The MIT Press.
- CHANDLER, A. D., Jr., (1977). The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge (Mass): Harvard University Press.
- COASE, R. H. (1937). "The Nature of the Firm", Economica, v. 4, Nov., p. 386-405.
- DAVIDSON, P. (1978). Money and the Real World. 2ª ed., London: Macmillan.
- DOSI, G. (1988), "Institutions and Markets in a Dynamic World", The Manchester School of Economic and Social Studies, v. LVI, n. 2, June, p. 119-146.

- DOSI, G. e ORSENIGO, L. (1988), "Coordination and Transformation: an Overview of Structures, Behaviours and Change in Evolutionary Environments", In: DOSI, G. et alii (1988), Technical Change and Economic Theory. London: Pinter Publishers, p. 13-17.
- DOSI, G., TEECE, D. J. e WINTER, S. (1992). "Towards a Theory of Corporate Coherence: Preliminary Remarks", In: DOSI, G.; GIANNETTI, R. e TONINELLI, P. A. (1992), Technology and Enterprise in a Historical Perspective. Oxford: Oxford University Press, p. 185-211.
- DUGGER, W. (1990). "The New Institutionalism: New But Not Institutionalism", Journal of Economic Issues, v. XXIV, n. 2, June, p. 423-31.
- FOSS, N. J. (1993). "Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives", Journal of Evolutionary Economics, v. 3, p. 127-144.
- GONÇALVES, R. (1991). "Grupos Econômicos: uma Análise Conceitual e Teórica", Revista Brasileira de Economia, v. 45, n. 4, p. 491-518.
- GRANOVETTER, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", American Journal of Sociology, v. 91, n. 3, Nov., p. 481-510.
- GREMAUD, A. P. e PORTELA, A. (1992). "A Teoria da Regulação e o Problema da Ordem: a Tensão Indivíduo-Estrutura", Anais do XX Encontro Nacional de Economia da ANPEC, Campos do Jordão, p. 197-214.
- HEINER, R. (1983). "The Origin of Predictable Behaviour", American Economic Review, v. 73, Sept., p. 560-95.
- HODGSON, G. M. (1988). Economics and Institutions: a Manifesto for Modern Institutional Economics. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

- JENSEN, M. e MECKLING, W. (1976). "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure", Journal of Financial Economics, v. 3, p. 305-60.
- KEYNES, J. M. (1936), The General Theory of Employment, Interest and Money. London: Macmillan, 1983.
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R. e ALCHIAN, A. (1978). "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", Journal of Law and Economics, v. 21, p. 297-326.
- KLINE, S. J. e ROSENBERG, N. (1986). "An Overview of Innovation", In: LANDAU, R. e ROSENBERG, N. (Eds.), The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth. Washington, D. C.: National Academy Press, 1986, p. 275-305.
- KREGEL, J. (1980). "Markets and Institutions as Features of a Capitalist Production System", Journal of Post Keynesian Economics, v. 3, Autumn, p. 32-48.
- KUHN, T. (1970). A Estrutura das Revoluções Científicas. São Paulo: Ed. Perspectiva, 1987.
- LANGLOIS, R. N. (1992). "Transaction-Cost Economics in Real Time", Industrial and Corporate Change, v. 1, n. 1, p. 99-127.
- LUNDVALL, B.-A. (1988). "Innovation as an Interactive Process: from User-Producer Interaction to the National System of Innovation", In: DOSI, G. et alii, Technical Change and Economic Theory. London: Pinter Publishers, p. 349-369.
- MACAULAY, S. (1963). "Non-Contractual Relation in Business", American Sociological Review, 28, p. 55-70.
- MATTHEWS, R. C. O. (1986). "The Economics of Institutions and the Sources of Growth", Economic Journal, v. 96, Dec., p. 903-918.

- MINSKY, H. P. (1980). "Money, Financial Markets, and the Coherence of a Market Economy", Journal of Post Keynesian Economics, v. 3, Autumn, p. 21-31.
- MOWERY, D. C. (1983). "The Relationship Between Intrafirm and Contractual Forms of Industrial Research in American Manufacturing, 1990-1940", Explorations in Economic History, 20, p. 351-374.
- NELSON, R. (1990). "Capitalism as an Engine of Progress", Research Policy, v. 19, p. 193-214.
- NELSON, R. e WINTER, S. (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- NOOTEBOOM, B. (1992). "Towards a Dynamic Theory of Transactions", Journal of Evolutionary Economics, v. 2, p. 313-326.
- OUCHI, W. (1980). "Markets, Bureaucracies, and Clans", Administrative Science Quarterly, v. 25, n. 1, Mar., p. 129-141.
- PENROSE, E. (1959). The Theory of the Growth of the Firm. Oxford: Basil Blackwell.
- PERROW, C. (1990). "Economic Theories of Organization", In: SHARON, Z. e DIMAGGIO, P. (Eds.) (1990), Structures of Capital: The Social Organization of the Economy. Cambridge: Cambridge University Press, p. 121-152.
- POLANYI, K. (1957). "The Economy as Instituted Process". In: POLANYI, K., CONRAD, M. A. e PEARSON, H. W. (Eds.) (1957), Trade and Market in Early Empires: Economy in History and Theory. New York: The Free Press, p. 243-270.
- PONDÉ, J. L. (1993). "Coordenação e Aprendizado: Elementos para uma Teoria das Inovações Institucionais nas Firms e nos Mercados", Dissertação de Mestrado, IE/UNICAMP, Campinas.

- POSSAS, M. L. (1985). Estruturas de Mercado em Oligopólio. São Paulo: Ed. Hucitec.
- POSSAS, M. L. (1986). "Para uma Releitura Teórica da Teoria Geral", Pesquisa e Planejamento Econômico, 16(2), ago., p. 295-308.
- POSSAS, M. L. (1987). Dinâmica da Economia Capitalista - uma Abordagem Teórica. São Paulo: Ed. Brasiliense.
- POSSAS, M. L. (1990). "Rationality and Regularity: Towards an Integration of Micro and Macrodynamics", trabalho apresentado no Workshop on Post Keynesian Economics, Knoxville, Tenn., 1990.
- PRAHALAD, C. K. e HAMEL, G. (1990). "The Core Competence of the Corporation", Harvard Business Review, May/June, p. 79-91.
- RICHARDSON, G. B. (1972). "The Organization of Industry", Economic Journal, v. 82, Sept., p. 883-896.
- SIMON, H. (1959). "Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science", American Economic Review, v. 49, June, p. 253-258.
- SIMON, H. (1979). "Rational Decision Making in Business Organization", American Economic Review, v. 69, Sept., p. 493-513.
- TEECE, D. J. (1985). "Multinational Enterprise, Internal Governance and Industrial Organization", American Economic Review, v. 75, May, p. 233-238.
- TEECE, D. J. (1986). "Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy", Research Policy, v. 15, p. 285-305.
- TEECE, D. J. (1988). "Technological Change and the Nature of the Firm", In: DOSI et alii, Technical Change and Economic Theory. London: Pinter Publishers, p. 256-281.

- WILLIAMSON, O. E. (1975). Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1981). "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", Journal of Economic Literature, v. 19, Dec., p. 1537-1568.
- WILLIAMSON, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1993). "Transaction Cost Economics and Organization Theory", Industrial and Corporate Change, v. 2, n. 2, p 107.156.
- WILLIAMSON, O. E. e OUCHI, W. (1981). "A Rejoinder", In: VAN DE VEN, A. H. e JOYCE, W. F. (Eds.) (1981), Perspectives on Organization Design and Behaviour. New York: Wiley. Reimpresso em Mc CRAW, T. K. (Ed.), The Essential Alfred Chandler: Essays Toward a Historical Theory of Big Business. Boston: Harvard Business School Press, 1988, p. 447-450.
- WINTER, S. (1991). "On Coase, Competence, and the Corporation". In: WILLIAMSON, O. E. e WINTER, S. (Eds.) (1991), The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development. Oxford: Oxford University Press, p. 179-195.

## TEXTO PARA DISCUSSÃO. IE/UNICAMP

### Fazem parte desta Série:

- n.1 COUTINHO, Maurício. **Marx - reprodução do capital.** jul./91. (esgotado).
- n.2 COSTA, Fernando Nogueira da. **A formação da taxa de juros no Brasil.** set./91. (esgotado).
- n.3 SERRA, José & AFONSO, José Roberto R. **As finanças públicas municipais: trajetórias e mitos.** out./91. (esgotado).
- n.4 COSTA, Fernando Nogueira da. **Política de câmbio e juros vs. dolarização programada e Banco Central independente.** jan./92. (esgotado).
- n.5 SUZIGAN, Wilson. **A indústria brasileira após uma década de estagnação: questões para política industrial.** fev./92. 2a. ed. (esgotado).
- n.6 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Mudança técnica e concorrência: um arcabouço evolucionista.** abr./92.
- n.7 POSSAS, Maria Sílvia. **Aprendendo com os clássicos: notas sobre valor e capitalismo.** abr./92.
- n.8 KAGEYAMA, Angela Antonia. **O emprego agrícola em 1985: análise preliminar.** maio/92.
- n.9 POSSAS, Mario Luiz. **Concorrência, inovação e complexos industriais: algumas questões conceituais.** jun./92. (esgotado).
- n.10 MACHADO, João Bosco Mesquita & ARAÚJO JR., José Tavares de. **Impacto das políticas comercial e cambial sobre o padrão de comércio internacional dos países da ALADI: o caso do Brasil.** jul./92. (esgotado).
- n.11 COSTA, Fernando Nogueira da. **(Im)Propriedades da Moeda.** out./92.
- n.12 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Ajustamento estrutural e orientação exportadora: sobre as lições da Coreia do Sul e do México.** out./92. (esgotado).
- n.13 SUZIGAN, Wilson. **Política comercial e perspectivas da indústria brasileira.** dez./92. (esgotado).

- n.14 SOTO B., Fernando. **Da indústria do papel ao complexo florestal no Brasil: o caminho do corporatismo tradicional ao neocorporatismo.** jan./93. (esgotado).
- n.15 BAPTISTA, Margarida; FAJNZYLBER, Pablo; PONDÉ, João Luiz. **Os impactos da nova política industrial nas estratégias competitivas das empresas líderes da indústria brasileira de informática: a falsa "modernidade" e os limites da competitividade internacional.** jan./93. (esgotado).
- n.16 NEGRI, Barjas. **Urbanização e demanda de recursos hídricos na Bacia do Rio Piracicaba no Estado de São Paulo.** mar./93.
- n.17 POSSAS, Mario Luiz. **O conceito de concorrência em Marshall: uma perspectiva schumpeteriana.** abr./93. (esgotado).
- n.18 COUTINHO, Mauricio Chalfin. **Marx e os preços de produção.** abr./93.
- n.19 COSTA, Fernando Nogueira da. **Inovações financeiras e política monetária.** abr./93.
- n.20 LEAL, João Paulo Garcia. **Evolução do comércio exterior sul-coreano de manufaturas segundo suas vantagens comparativas reveladas: 1981-1988.** maio/93.
- n.21 OLIVEIRA, Fabrício Augusto de. **A desordem fiscal e os caminhos para uma nova reforma do sistema tributário.** maio/93.
- n.22 MACEDO E SILVA, Antonio Carlos. **Keynes's economics and the search for a new economic theory: the "equilibrium trap".** jun./93.
- n.23 NEGRI, Barjas. **A desconcentração da indústria paulista nos últimos vinte anos (1970-1990).** jul./93.
- n.24 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. **Endividamento externo e transferência de recursos reais ao exterior: os setores público e privado na crise dos anos oitenta.** jul./93.
- n.25 DEQUECH FILHO, David. **Salários e absorção de mão-de-obra no Brasil: um exame a partir das regiões metropolitanas.** jul./93.
- n.26 LOPREATO, Francisco Luiz Cazeiro. **Crise de financiamento dos governos estaduais (1980/1988).** ago./93.
- n.27 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Investimento direto externo e reestruturação industrial.** ago./93.

- n.28 SANTOS FILHO, Otaviano Canuto dos. **Technological change and late industrialization: lessons from a post keynesian evolutionary approach.** set./93.
- n. 29 DEDECCA, Cláudio Salvadori e MONTAGNER, Paula. **Flexibilidade produtiva e das relações de trabalho. Considerações sobre o caso brasileiro.** out./93.
- n. 30 LIMA, Gilberto Tadeu. **Taxonomy of production economies and monetary determination of effective demand: a puzzle in Keynes' economics.** out./93.
- n. 31 BIASOTO JUNIOR, Geraldo. **Tributação: princípios, evolução e tendências recentes.** nov./93.
- n. 32 CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas. **Notas sobre o financiamento de longo prazo na economia brasileira do após-guerra.** nov./93.
- n. 33 SUZIGAN, Wilson & SZMRECSÁNYI, Tamás. **Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil.** jan./94.
- n. 34 REYDON, Bastiaan Philip. **A especulação com terras agrícolas: uma interpretação a partir de um referencial teórico pós-keynesiano.** jan./94.
- n. 35 BELIK, Walter. **Um estudo sobre o financiamento da política agroindustrial no Brasil (1965-87).** abr./94.
- n. 36 HIGACHI, Hermes Yukio. **Estratégias das empresas líderes na indústria brasileira do papel.** maio/94.
- n. 37 COUTINHO, Mauricio Chalfin. **Marx e a economia política clássica: trabalho e propriedade.** maio/94.

REVISÃO E EDITORAÇÃO: CREUZA A. DIAS

IMPRESSÃO E ACABAMENTO: GRÁFICA DO INSTITUTO DE ECONOMIA/UNICAMP