

DINÂMICA DAS VERTENTES E CORRENTES TEÓRICAS: DA RACIONALIDADE ÀS INSTITUIÇÕES E CUSTOS DE TRANSAÇÃO

MARCELO VARGAS,

Economista e Mestre em Economia pela UFPR,
Prof. da UNESPAR - FECEA/Apucarana.
E-Mail: marcelo.vargas@unespar.edu.br

MISAEEL VICTOR NICOLUCI

Administrador de empresas, mestre em
Administração pela UNIMEP Universidade
Metodista de Piracicaba,
especialização em Marketing
pela PUC-SP, consultor empresarial,
professor universitário.
E-mail: misaelvn@gmail.com.br

NELSON APARECIDO ALVES

Graduado em Administração pela PUC-
Campinas, com Mestrado e Doutorado em
Engenharia Agrícola na Unicamp. Atua na área
de Gestão da Qualidade, de Processos
industriais/serviços. Professor da PUC-Campinas.
E-mail: nelson.alves@puc-campinas.edu.br

CESAR EDUARDO S. BAGNOLO

Mestre em Engenharia da produção pela
Unimep, Pós-graduado em instrumentalização
Didática e Pedagógica pela IMI Instituto Maria
Imaculada de Mogi – Guaçu e Administração
da produção pelo INPG. Professor do curso
de Projetos Mecânicos da FATEC de Mogi
Mirim.
E-mail: cesar.eduardo12@terra.com.br

RESUMO

Este trabalho analisa três vertentes teóricas que estão dentro da corrente microeconômica - a racionalidade, as instituições e, as instituições e custos de transação - observando-se o posicionamento da economia ortodoxa e heterodoxa diante dessas correntes. A racionalidade é sempre controversa. A economia institucional vive um momento de convalidação de suas fronteiras, mediante uma multiplicidade de elementos envolvidos na designação de instituição e a sua qualificação teórica em formação. A abordagem institucionalista revive o pensamento de Veblen, como antigo institucionalista, e da Nova Economia Institucional de Ronald Coase, Douglas North e Williamson, impondo-se um breve debate sobre os aspectos da racionalidade da heterodoxia e ortodoxia, passando-se pelos caminhos institucionais; e, por fim, as instituições e custos de transação com a inserção da firma como principal elemento no centro do debate. O objetivo deste trabalho é o de ressaltar a atual importância dessas correntes teóricas, mediante a metodologia de compilação bibliográfica e sua inter-relação com a teoria econômica, explorando as bases de assento da tradicional economia e da economia institucional.

Palavras-chave: racionalidade, instituições e custos de transação.

ABSTRACT

This paper analyzes three theoretical issues that are within the current microeconomic: the rationality, the institutions, and the institutions and transaction costs, observing the positioning of the economy orthodox and heterodox before these currents. Rationality always is controversial, the institutional economics experienced a moment of validation of their brows, by a multiplicity of elements wrapped in the description of institution and their qualification in theoretical training. The institutionalist approach to revive the thought which Veblen - how old institutionalism - and the New Institutional Economics of Ronald Coase, Douglas North and Williamson, necessitating a brief discussion on aspects of the rationality of orthodoxy and heterodoxy, moving along the institutional ways, and finally, the institutions and transaction costs with the insertion of the firm as a principal element in the center of the debate. The aim of this paper is to highlight the importance of these theoretical currents through the methodology of compiling the literature and their interrelation with economic theory, exploring the foundations of traditional seat of the economy and institutional economics.

Keywords: rationality, institutions and transaction costs.

1 - INTRODUÇÃO

Pode-se dizer que a economia é dedutivista e instrumentalista. Buscar-se-á, por meio desta discussão, identificar – ainda que preliminarmente – no limite dessas teorias, como determinada teoria pode melhor explicar o mundo. São diferentes *approaches* teóricos mais ou menos descritivos que visam sugerir em que medida indicam diretrizes de ação, e como os agentes devem agir. A corrente teórica da racionalidade tende a guiar os desejos e preferências dos consumidores. ELSTER (1990) faz um resumo dos limites e aplicações da teoria da racionalidade e apresenta aspectos de como as diferentes correntes teóricas podem ser limitadas. Como superar, porém, esses limites? Essa teoria da escolha racional, pode ser indeterminada ou inadequada nas explicações dos fenômenos sociais. i) Sendo indeterminada, tem-se ambiguidades nos resultados e; ii) inadequada, quando prevê erradamente determinado fenômeno investigado.

A corrente teórica institucional privilegia o contexto ambiental inserido num horizonte temporal e de normas e regras. Nesta corrente institucionalista, tem-se os antigos ou velhos institucionalistas representados por Veblen e Commons; a Nova

Economia Institucional (NEI) que envolve boa parte da corrente teórica neoclássica; e, por fim, os novos institucionalistas ou evolucionistas que buscam analisar os eventos econômicos dentro de um arcabouço teórico evolucionário, contemplando uma teoria do movimento do mundo econômico. São vertentes e correntes teóricas que visam direcionar e medir as ações dos agentes econômicos, tomadas como forma de análise.

A Teoria dos Custos de Transação (CT), numa abordagem crítica à teoria neoclássica, partindo-se de Coase, apresenta esta problemática de forma mais teórica contrapondo-se ao modelo racionalista neoclássico. Apresenta Custos de Transação – como o custo ambiental – onde, quanto mais complexa a sociedade, mais complexos tendem a ser estes custos, marcados por extensa rede concorrencial entre agentes, envoltos em oportunismo e especificidades de ativos. O objetivo das diversas correntes teóricas é o de sempre se aproximar do mundo real, descrevendo como as situações se comportam (TVERSKY & KAHNEMAR, 1990).

Este texto está dividido em três seções, além desta introdução: a primeira seção apresenta a relevante questão envolvendo as definições básicas de Teoria da Escolha Racional; a segunda apresenta as

instituições espelhadas nos antigos institucionalistas e na Nova Economia Institucional (NEI); e, a terceira seção destaca as Instituições e Custos de Transação (CT), sempre observando-se a relação entre tomadas de decisão e agentes econômicos; e, por fim, são apresentadas algumas conclusões.

1 – MODELOS DE RACIONALIDADE

O objetivo das diversas teorias é de sempre se aproximar do mundo real descrevendo como as situações se comportam. Os modelos de racionalidade, apresentam os limites e aplicações da teoria da escolha racional. A teoria da escolha racional, começa com o utilitarismo (bem estar), determinando como sinalizar uma função de bem estar social, a partir de escolhas individuais, como apresentado na figura 01.

Tenta-se definir a economia neoclássica, à medida em que esta deu regra e compasso para a escolha racional – e oferece método e instrumento para formular essa teoria – por meio do instrumentalismo e dedutivismo, com interação estratégica à Teoria dos Jogos e da possibilidades de escolhas individuais em ambientes adversos – com escolhas maximizadoras. A escolha de um agente, contudo, afeta a decisão do outro – contemplando equidade – e boa parte da discussão desta fica fora da teoria. Assume-se que o consumidor é soberano, mas nem sempre se aplica ao mundo real. A questão do poder é importante, porque tende a definir as preferências dos agentes. Figura 01 – Escolhas individuais na Teoria da Escolha Racional:

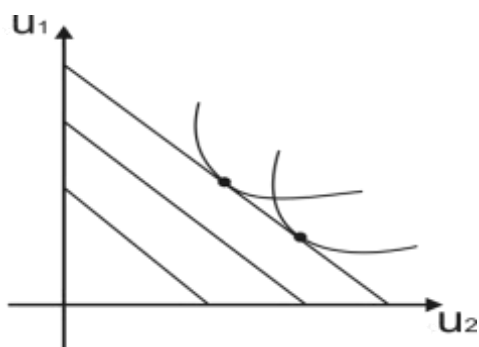


Figura 01 – Escolhas individuais na Teoria da Escolha Racional
Fonte: Elster (1990)

Analicamente, a Teoria da Escolha Racional se dá ao nível individual, estratégico e coletiva. Uma escolha será Analítica Individual, quando essa escolha racional é mais próxima do utilitarismo; será uma escolha Estratégica, se esta se dá por meio da utilização da teoria dos jogos; e, Coletiva, quando se operar por meio da teoria pública (*public choice*). Pode-se pensar a Teoria da Escolha Racional (TER) em dois níveis. Um primeiro, num nível normativo e em como as pessoas devem agir, propondo-se regras e, se se quer maximizar a utilidade, escolhe-se o meio; um segundo nível onde se pode pensar com um objetivo descritivo, explicando como as pessoas escolhem esclarecer o funcionamento do mundo.

Elster (1990), em relação ao conteúdo normativo, aponta a TER (Teoria da Escolha Racional) como falha por determinação e inadequação.

A Teoria da Escolha Racional (TER), normativa, ou descritiva, para Elster (1990), tende a ser mais normativa que descritiva, mas não consegue suportar apuração de maximização ótima, por meio da melhor ação, convicções e desejos; por meio da formação de convicções, e, ou evidências; por meio da junção de evidências para convicção. Assim, o que é tomado como de maior cunho normativo é a Teoria da Utilidade Esperada; e, de maior cunho descritivo (*Prospect theory*), ou de influência. É onde se explicam os objetos de pesquisa por meio de imitação de perdas e ganhos e se descreve um comportamento.

1.1 – Tipos de Racionalidade

A racionalidade pode manifestar-se em suas diversas formas sendo: i) instrumental, abordando meio e fim; ii) por meio de procedimentos (regras), tem-se heurísticas de comportamento onde, para cada caso, um procedimento pode ser adotado e se pode alcançar regras formais e informais; iii) expressiva, quando as pessoas agem, atribuindo sentido à ação, baseada em valores (visão de mundo), não em regras (Veblen). As pessoas, e/ou agentes querem e desejam ser racionais, mas não conseguem por limitações diversas (SIPPEL, 1997).

Para Elster (1990), as teorias tendem a ser: indeterminadas e ambíguas; inadequadas, podendo produzir previsões incorretas. A Teoria da Escolha Racional tende a ser fortemente descritiva e a ser falha, e

implica em ação racional onde se considera a melhor forma de atender aos seus desejos, dadas as suas convicções, e/ou evidências. A figura abaixo apresenta os caminhos da Teoria da Escolha Racional.

A Teoria da Escolha Racional (TER) implica que: i) os desejos podem ser racionais? ii) as comunicações podem ser racionais? Quando se tem evidências e se cai na direção contrária é irracional.



Figura 02 – Considerações sobre a melhor forma de escolha racional

Fonte: Mullainathan; Thaler (2000)

Em relação aos fatores de indeterminação, a capacidade de a teoria prover resultados únicos, pode incorrer em: i) *falhas nas “ações”*. Pode não existir uma ação ótima. Decidem-se as escolhas pelo vestibular entre direito, administração, economia ou ciências contábeis. Não necessariamente as referências são completas, pode faltar informação, as evidências não são claras, “a economia neoclássica da escolha racional, promete unicidade, admitindo equilíbrios múltiplos”. Se se refere aos casos especiais, não necessariamente se tem escolhas que são ótimas, por preferências incompletas; ii) Pode-se ter *falhas de convicções*, incorrendo em *incerteza*, podendo não ser possível atribuir probabilidade aos eventos, visando transformar incerteza em risco. Nesse sentido, por meio da interação estratégica, na batalha dos sexos, a justificativa da economia neoclássica é a de que se prevê, mas não se sabe ao certo; e, iii) Em relação às *evidências*, as informações oferecem um cinturão de segurança, destacando-se até que ponto vale a pena procurar, com efeito, sobre as escolhas, embora, nem sempre seja possível igualar

benefício marginal e custo marginal (MULLAINATHAN & THALER, 2000).

Em relação às falhas por inadequação, tem-se um *conjunto de ações*. Quando a teoria tende a prever resultados incorretos: i) como que, por meio de *fraqueza de vontade*: diz respeito a que x é bom, y é bom, mas x é preferível a y. Alguém escolhe x, e outro escolhe y, é a fraqueza de vontade. Pode-se saber que a melhor opção é não comer chocolate, mas acaba-se por comer. Quando esse fenômeno ocorre além da conta, e a pessoa é viciada, ocorre a falha de teoria em explicar a escolha dos indivíduos (pode ser falta de punição). A ação não é ótima, mas é frequentemente escolhida, e a teoria não reúne condições de prever;

ii) como que, por meio de *excesso de vontade*: quando se tem ação ótima para chegar ao resultado e quando se age para obtê-lo, este não é ótimo. Para querer isso, sua ação não pode ser neste sentido. Nem sempre as ações correspondem a uma operação de maximização. Em larga medida, as ações se dão por meio da *base motivacional*, incluindo desejos/motivação; podem ainda dar-se por meio da *redução da dissonância cognitiva* onde o agente tende a adaptar seus desejos a situações, que não são necessariamente da realidade (exemplo da raposa e das uvas); outra manifestação do excesso de vontade é que o aumento da dissonância cognitiva alcança agentes que têm preferência pela novidade, pagam mais caro por um produto por este ser novidade (SIMON, 1987; EINHORN & HOGARTH 1987).

Em relação à *base cognitiva*, a importante questão é a de como adaptar convicções, desejos e motivação. Os agentes econômicos em geral reagem diferentemente diante de perdas e ganhos, em Popper, (1976); as *convicções* (crenças) podem ter base cognitiva e motivacional. Podem-se ajustar *crenças* aos desejos, mediante o ajuntamento das convicções; as *bases cognitivas* podem se manifestar de formas eurísticas incorretas, não apoiadas em fatos. Pode-se pegar um caso e generalizar.

A *irracionalidade*, tende a ser nem marginal nem onipresente. Esse modelo, em grande medida, é utilizado por duas razões: os agentes privilegiam a racionalidade, normalmente se busca a racionalidade e se quer ser racional; e, a racionalidade oferece parcimônia, consegue-se explicar muito com

hipóteses simples. Então a parcimônia e a ausência de algo melhor tende à indução da utilização dessas teorias (SIMON, 1987). A figura a seguir apresenta a hipótese em que poderá haver diferentes possibilidades de falha entre ação, convicção e desejos.

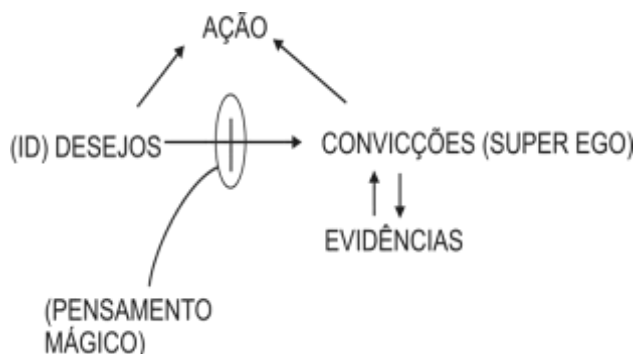


Figura 03 – A racionalidade à luz de ação, convicção e desejos

Fonte: Mullainathan;Thaler (2000)

A racionalidade reduz a evolução da hipótese que pode não ser significativa. Pode-se restringi-la a alguns problemas de escolhas, eliminadas ou reconstruídas com o aprendizado. Em geral, o mercado funciona como intuição ou escolhas, escolhe-se esse modo e os demais são eliminados. Tem-se a alternativa de se perder em parcimônia e de se ganhar na função explicativa (TVERSKY & KAHNEMAR, 1990).

A racionalidade busca imprimir um padrão de contratos completos, à moda da economia neoclássica, mas as adversidades, influenciadas por um conjunto de informações adversas ao mercado, aponta para contratos incompletos, frequentemente reajustados entre os agentes. Os contratos incompletos padecem de ponto de vista descritivo, de racionalidade limitada e de informação assimétrica. Assim pois, tem-se efeitos de incompletude, frequentemente ficando uma cláusula em aberto, em que uma das partes tenciona explorar. São ingredientes, componentes do custo de transação, que no modelo neoclássico inexistem, quando a escolha individual é suficiente, não existindo custos de transação (WILLIAMSON, 2000).

A racionalidade ganha contornos diferenciados quando analisados pela economia e pela psicologia. Ocorre que se têm diferentes evidências empíricas. Os agentes

nem sempre agem de acordo com a escolha racional e o campo econômico busca explicar o funcionamento dos mercados, mesmo com violações individuais. Há avanços em relação à deficiência, mas ninguém ainda ofereceu uma explicação completamente satisfatória - em relação aos mercados - mais plausível que as escolhas racionais (SIMON, 1987; PLOTT, 1990).

Em Simon (1987), o comportamento do consumidor é chamado de *satisfiting* se assume que se otimizam as condições de mercado e o nível de satisfação é satisfatório aos agentes econômicos. Na não otimização, em Plott (1990), se testa suposições com modelo de leilão, oferta e demanda. Supõe-se que se tem aprendizado para a convergência. Na prática, os leilões são lances sequenciais de tempo, mas pouco importa para a estrutura do jogo onde um agente não sabe do outro.

A teoria da racionalidade está constantemente imbricada, na relação entre um comprador e um vendedor. É como uma importante seleção empresarial onde se busca o funcionário mais inteligente para maximizar a produção da empresa e vincula-se a formação com o quanto se estudou para se chegar ao cargo pretendido. A disposição que exige tempo e dinheiro sinaliza para a inteligência. Quer-se saber se é inteligente ou não, e o curso referido pode ser um sinal. É o que justifica diferentes salários, a natureza tende a separar os indivíduos entre inteligentes e medianos e os que necessitam de maior e de menor treinamento para, adequadamente, executarem determinada função. Na sociedade, pode-se induzir um arranjo institucional que possa conduzir a resultados pré-determinados (PLOTT, 1990; NORTH, 1991, 1994). A figura a seguir mostra um esquema de busca de resultados por meio de indução.

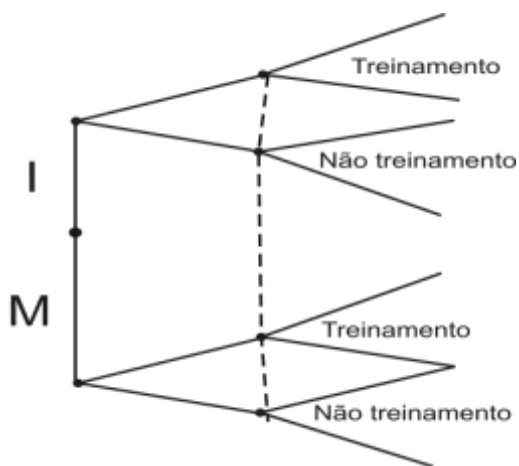


Figura 04 – Desenho de mecanismo de Indução social entre indivíduos inteligentes e medianos:
Fonte: Plott (1990)

Este pode ser o caso dos bens públicos, quando um arranjo institucional, mediante um desenho de mecanismo, leva os agentes econômicos a entrarem no mecanismo induzido e, por vezes, a praticarem uma racionalidade esperada. A partir de SIMON (1987), buscam-se novas linhas de pesquisa. A racionalidade é evolucionária. A capacidade de os agentes realizarem escolhas adequadas tende a avançar com o aprendizado. PLOTT (1990), apresenta experimentos, genericamente, e Sippel (1997), faz a experiência mais conveniente, colocando grupos de pessoas em laboratórios. Como, no entanto, os economistas defendem a Teoria Racional dos ataques dos psicólogos? O quadro abaixo apresenta um resumo das contradições entre estas duas áreas de conhecimento.

Quadro 01 – A Teoria da Racionalidade vista do ponto de vista da Economia x Psicologia:

Economia:	Psicologia:
i) Nas situações que importam, os agentes econômicos fazem o que devem fazer, buscam qual é o melhor meio para se atingir o fim;	i) As evidências não mostram isso;
ii) No mundo real, as pessoas aprendem;	ii) Nem sempre as pessoas aprendem, há limitações cognitivas;
iii) No agregado, os erros se anulam e as pessoas não erram sistematicamente.	iii) No caso de crises que geram bolhas os erros não se anulam;
	iv) Onde estão as alternativas que suavizam as

iv) Uma alternativa é que competição e arbitragem eliminam os efeitos de agentes irracionais.	imperfeições.
---	---------------

Fonte: com base em SIMON (1987); SIPPEL (1997)

Os modelos de escolha racional, contudo, não são inúteis, mas nem todo comportamento movido pelo agente econômico é racional. Para Simon (1987), Sippel (1997), os agentes econômicos agem porque tem razão para assim agir; para Sigmund Freud, as escolhas são, geralmente, feitas com base no passado. Entre estas duas áreas de estudo, todavia, três principais diferenças metodológicas se fazem presentes: i) os economistas se concentram em resultados; os Psicólogos se concentram no processo que leva ao resultado; ii) os economistas, são dedutivistas e os psicólogos são indutivistas ao extremo, produzem, na maioria das vezes, explicação só para um indivíduo em particular; iii) os economistas, realizam testes empíricos com base em registros históricos; os psicólogos realizam testes empíricos com base na experimentação.

Simon (1987), em seu livro “Escolha Racional”, apresenta a questão da racionalidade na Economia e na Psicologia, sendo que a Economia se preocupa com o que é racional e a Psicologia abrange o irracional. Os agentes econômicos fazem o que se faz com algum propósito, movidos por desejos, convicções e evidências esperando alcançar seus objetivos.

2 - INSTITUIÇÕES

Os estudos sobre instituições ganharam fôlego a partir dos anos 60, seguindo dois caminhos: o primeiro, uma corrente muito próxima da economia neoclássica, denominada de nova economia institucional (NEI). Essa corrente tende a aproximar o institucionalismo e a microeconomia tradicional. Seu foco principal recai sobre as análises de custos de transação, da tecnologia e das formas institucionais de organização da firma, sobre as falhas de mercado e os direitos de propriedade; a crítica que esta corrente faz, em relação à economia

neoclássica, está na questão da racionalidade substantiva e da maximização.

O segundo caminho, designado por neo-institucionalistas ou por institucionalistas evolucionários, resgata a antiga tradição de Veblen cujos principais representantes são Commons e Mitchell. Estes neo-institucionalistas estão descolados das tradições neoclássicas de equilíbrio e da maximização. Na análise econômica, focam a interdisciplinaridade, dando significativa importância ao ambiente histórico e social (HODGSON, 1992; FONSECA, 2003).

A definição de instituição diverge entre vários autores. Numa primeira visão, os antigos institucionalistas definem instituição, baseada na cultura, crenças, valores, símbolos e padrões de comportamento. Ganha importância o fator sociológico mediante a valorização da interdisciplinaridade. Uma segunda visão de outro grupo de autores – a Nova Economia Institucional (NEI) – ocupa uma definição de sentido restrito, sendo instituição as regras do jogo, numa concepção próxima à teoria dos jogos. Uma terceira visão aborda a natureza histórica: associa instituição a estruturas, organizações; conjunto de leis, moeda, ao sistema jurídico, às corporações, ao sistema financeiro e aos organismos econômicos internacionais onde as instituições tendem a moldar experiências nacionais e regionais concretas. O termo instituição é de significativa amplitude e riqueza (CONCEIÇÃO, 2002; FONSECA, 2003).

A Nova Economia Institucional (NEI) tem nomenclaturas e um norte definido de ações. O velho institucionalismo (OIE) surgiu como reação aos neoclássicos, por meio de Veblen, Commons, Mitchell, Hamilton, entre outros, mediante uma reação ao *homo oeconomicus* neoclássico, de racionalidade substantiva, maximização e equilíbrio, onde não se explicam os fundamentos econômicos, partindo da maximização. A chave são os hábitos e costumes; e crenças são uma análise do movimento dos agentes, ao longo de um horizonte temporal, entretanto essa corrente não consolidou um corpo teórico, de uma teoria do movimento que produza um conjunto de explicações para o mundo, não conseguindo gerar uma teoria com unidade. Esta é uma corrente de pensamento que está bastante ligada a Veblen (BUSH, 1987; NORTH, 1991; WILLIAMSON, 2000).

E a nova economia institucional (NEI) teve como precursor desta corrente, Coase (1993), por meio de seu importante artigo de 1937, *The Nature of the Firm*. Dentro do arcabouço do *mainstream*, a NEI ou NIE, propõe a utilização de alguns conceitos do velho institucionalismo, utilizando-se da abordagem média neoclássica. Os atuais representantes desta corrente são: Williamson, (2000); North, (1991, 1994 e 1995). Atualmente, tem-se vertentes como: história econômica, economia industrial e economia de empresas. A grande contribuição é incluir a idéia de racionalidade restrita e a incorporação da história. A história importa; e, os agentes, indivíduos e instituições decidem baseados em regras.

2.1 - A Teoria das Instituições

As instituições importam, mas, como elas podem articular um modelo de explicação econômica? As instituições são criadas para gerar ordem e reduzir incertezas. Seriam as regras formais: normas, leis e decretos, que asseguram o direito de propriedade; e, informais: por meio de sanções, tabus, costumes, tradições, códigos de conduta, hábitos e crenças, que condicionam a ação dos agentes econômicos. Pode-se imaginar que estas regras representam e se constituem em estrutura de incentivos ou desincentivos, aos indivíduos e agentes econômicos, naquilo que se pode ou não se pode realizar; auxiliando na definição de um conjunto de escolhas e na determinação de operação e custos de produção e, conseqüentemente, a rentabilidade e a viabilidade de os indivíduos e agentes econômicos se dedicarem à atividade econômica. A NEI formula a teoria da firma não convencional: mescla história econômica, direito de propriedade, organização da firma e do trabalho.

Colado à idéia de regras, existe um custo associado ao não cumprimento dessas regras, abordando convenções, como a de dirigir pela direita, atravessar na faixa de segurança que são regras de eficiência. Busca-se ter um padrão ótimo para determinada situação, convencionalmente que andar sempre pela direita, é uma tomada de decisão que gera ação ótima. Em geral, tende a ser mais eficiente seguir a regra, pode ser que a regra não seja a mais eficiente, mas tende a ser a que leva ao equilíbrio. Quando ocorre a

mudança institucional, tende-se a gerar estabilidade, mas a estabilidade pode não ser eficiência. Quando se modificam as instituições, muda-se o custo de transação. Sem as instituições, perde-se tempo, pode não haver cooperação e os custos associados às atividades econômicas aumentam (NORTH, 1991; YOUNG, 1996; WILLIAMSON, 2000).

No antigo institucionalismo, fortemente colado ao pensamento Vebleniano, a instituição figura como um conjunto dos mesmos valores e regras que moldam o futuro, como um processo seletivo e coercitivo. As análises específicas tendem a estar historicamente enraizadas: focam-se na rejeição do princípio do equilíbrio ótimo; denotam forte ênfase ao processo da mudança; têm-se hábitos, padrões de comportamento e a instituição vive, permanentemente, em tensão entre ruptura e continuidade. Tende-se a focar, na evolução da estrutura social, um processo de seleção natural das instituições (HODGSON, 1992). Na economia neoclássica, não se fala em economia política, como se essa dissociação fosse possível. Fala-se em teoria econômica e o futuro é o resultado do que foi implantado no passado. Com a evolução de Keynes, nos anos cinquenta, o institucionalismo esteve dormente por cerca de três décadas.

Com a Nova Economia Institucional (NEI), partindo-se dos meados dos anos 60, com Coase, Williamson e Noth, as instituições passam a ser vistas como mecanismos de ação coletiva que dão ordem ao conflito e aumentam a eficiência das transações econômicas. Commons é a principal referência que dá ênfase à ação coletiva; em Marx, os indivíduos fazem a história de forma coletiva; North destaca as instituições formais e informais onde elas são fundamentais, quanto à influência que exercem sobre o padrão econômico de determinada economia. A NEI, contudo, pouco tem avançado em termos de uma teoria geral (CONCEIÇÃO, 2002; WILLIAMSON, 2000; FONSECA, 2003).

3 – INSTITUIÇÕES, ORGANIZAÇÕES E CUSTOS DE TRANSAÇÃO

As instituições são as regras do jogo, e as organizações são os jogadores; pode-se ter falhas pelas instituições e pelas organizações que podem não ser adequadas para se fazer cumprir a regra. No papel de

fazer educar e cumprir, talvez a obediência nem seja tão importante porque a desobediência – em um caso de legislação de trânsito - pode render multas e recursos. Quando as instituições não se desenvolvem, implica-se em aumento nos Custos de Transação (CT). A figura abaixo apresenta um modelo de passagem dos agentes econômicos de um ponto de equilíbrio a outro nos quais, a regulação, por meio de instituições representativas, é necessária e determinante ao bom andamento do mercado e busca de equilíbrio.

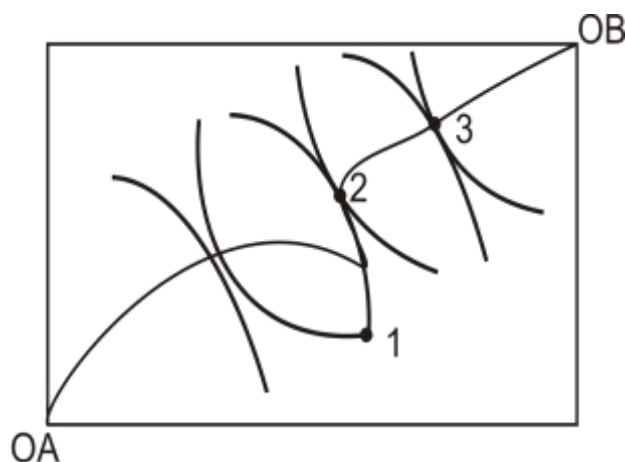


Figura 05 – Movimentação dos agentes em um mercado com busca de equilíbrio

Fonte: Williamson (1989).

A movimentação dos agentes mostra que para ir-se do ponto 1 ao 2 e ao 3, na economia neoclássica, se faz a troca em movimentos simultâneos. No mundo real, se faz um contrato oneroso com os agentes econômicos, paga-se para sustentar uma estrutura, e esses custos, associados a essas transações, são os Custos de Transação. A atuação das instituições é importante para impor a ordem e reduzir tais custos. O Custo de Transação é tomado como o custo ambiental. Parece ser mais teórico do que se medir – por meio de racionalização – sendo que, quanto mais complexa a sociedade, mais complexo será o referido Custo. Numa economia complexa, têm-se produtos não físicos (redes, empresas etc.), oportunismo, especificidade de ativos e, se a firma é grande, pode ser complexa e condiciona os Custos em questão à racionalidade limitada (WILLIAMSON, 1989).

Os Custos de Transação são *ex-ante* e *ex-post*, a garantia de que vai ser cumprido.

Toma-se o exemplo de benefício das trocas para uma sociedade tribal, numa ideia de *trade off* entre Custos de Transação e Custo de Produção. O que caracteriza a sociedade tribal, em termos de Custos de Transação, é que estes Custos são baixos, porque os indivíduos se conhecem - um sabe o que se pode esperar do outro - mas há os Custos de Transformação $C(Y)$, pois se usa muito mais gente para produzir (y) , para mais tribos, e os Custos de Transação tendem a ser altos (DIXIT, 2009). O Brasil, no período da prática da política de substituição de importações, tinha alto custo, porque não se aproveitava a tecnologia vinda do exterior. A figura abaixo apresenta os custos de transação em relação aos custos de transformação.

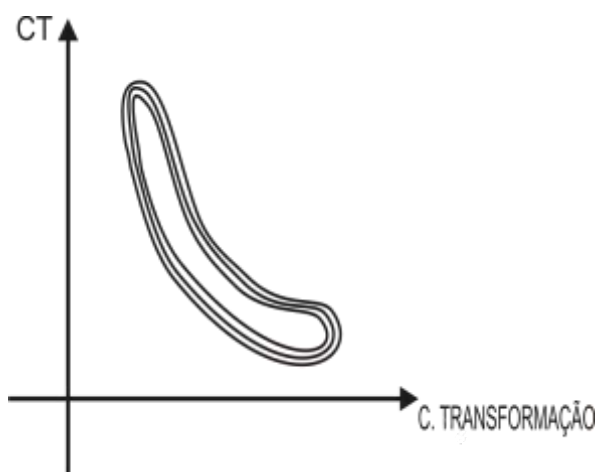


Figura 06 – Custos de Transação e custos de transformação

Fonte: Williamson (1989).

No Brasil, na década de 80 e 90, período em que as instituições passavam por frenéticos ajustes e desajustes, era difícil a definição de um modelo de padrão institucional. À medida que a sociedade torna-se complexa em suas relações econômicas, aumentam os Custos de Transação, as trocas são de agentes econômicos – inter-pessoais – por isso exigem-se instituições reguladoras. Posso comprar o livro da Amazon, porque há um padrão institucional vigente que regula a troca. Com o cartão de crédito, a firma sabe que vai receber, quem assume a impossibilidade é a seguradora do cartão, então, os Custos de Transação associado a um virtuoso volume de transações econômicas ficam dirimidas; e, muito mais transações podem ser realizadas.

As pessoas, numa sociedade tribal, assim como na moderna, têm medo de perder suas posições de poder conquistadas. A sociedade lhes concede crédito – pajé e padre – o medo de perder posição e poder pode impor resistência à inovação, Veblen, destaca esta questão como fator de inércia das instituições. Criam-se vantagens e desvantagens, que podem impedir que mudanças se realizem. Outras vezes, modelos mentais podem ser impostos, como o de que o veículo só deve ser abastecido por um frentista especializado; esses modelos tendem a impedir mudanças em relação a como se vê o mundo, tendem a elevar os Custos de Transação e o Custo de Produção. Numa sociedade tribal, a inovação é risco ao *status quo*. É como o pajé na tribo, Deus só ouve ele, mas na sociedade moderna todos falam direto com Deus (HODGSON, 1992; NORTH, 1995).

A diferença é que numa sociedade aberta, as mudanças ocorrem e, noutra, todos indiscriminadamente, têm que pagar pelos maiores custos. A liberdade é um forte fator de mudança e aperfeiçoamento das estruturas sociais; com liberdade, dá-se a oportunidade da sociedade mudar. Qual é, no entanto, o ponto de ruptura? O que determina a mudança institucional? A escravidão figurou-se como o grande momento. Na Europa, três importantes formas de inovações foram determinantes para a eficiência das instituições européias: i) mobilidade de capital: é romper com lei de usura, a Grécia pode ser socorrida, nesta recente crise, por esses meios; ii) a redução do custo de informação, por meio de um sistema de contratos padronizados; e, iii) a transformação da incerteza em risco, por meio da prática dos seguros contratuais. Quanto menor a padronização, mais frequentes tendem a ser as práticas oportunistas (WILLIAMSON, 2000; DIXIT, 2009; NORTH, 1995).

Por que estas práticas deram certo na Europa e, na América Latina, não? Quando se lida com instituições, têm-se relações de poder, fortes agentes atuando nessas sociedades relutam contra a perda de poderes, o que tende a impor barreiras ao processo de mudança e têm-se diferentes instituições, evoluindo de forma diferente, considerando-se um conjunto de instituições universais mais ou menos evoluídas, a partir destas instituições. O quadro abaixo indica um comparativo entre

pretensas instituições aperfeiçoadas e menos aperfeiçoadas.

Quadro 02 – Aperfeiçoamento institucional, evolução comparativa para países semelhantes

Instituições	Evoluídas	Menos evoluídas
Polícia→	Inglesa →	Alemã
Culinária→	Italiana→	Inglesa
Engenharia→	Alemã→	Francesa
Organização→	Suíça→	Italiana

Fonte: Williamson (2.000)

Estas são instituições que evoluíram dentro de cada país. Nas menos evoluídas, são os mesmos países em maior e menor grau de evolução, as instituições evoluem diferentemente. Onde está, contudo, a fonte da mudança institucional? Em larga medida, esta se concentra no *preço relativo, gostos e preferências*, é o caso da escravidão, quando já não valia mais a pena possuir escravos. Em 1850, tem-se o fim do tráfico e a mudança de preço relativo, tem-se um movimento envolto em um conjunto de fatores que acompanham a abolição e que mexe com as estruturas das instituições (BUSH, 1987; NORTH, 1995). A figura abaixo, apresenta a importância das decisões individuais, que em conjunto tendem a impactar em mudanças institucionais.



Figura 07 – A ação individual recíproca entre indivíduos e instituições

Fonte: Williamson (2.000).

As características das *mudanças institucionais tendem a ser incrementais* e dependem de uma trajetória evolutiva. Muda-se a realidade, por meio dos preços relativos, gostos e preferências. O Afeganistão, por meio do governo talibã, proíbe a mulher de ir à escola, pratica um estúpido retorno aos hábitos da idade média; a mesma linha segue as pretensões do governo americano em

pretender lá a sociedade estilo americana. Em instituições, os indivíduos agem com regularidade, conforme sua visão de mundo, sabem por que estão assim agindo, consolidando um *approach* institucional moldado ao longo de um horizonte temporal. Sociedades com instituições em transformação e consolidação possuem mais ativa sua racionalidade limitada, o que tende a gerar contratos incompletos, ficando lacunas que produzem incerteza entre os agentes econômicos que levam ao alto Custos de Transação. As instituições consolidadas reduzem incertezas e dirimem os prejuízos (NORTH, 1991; WILLIAMSON, 2000; ALCHIAN & DEMSETZ, 1972).

Outra importante questão, em relação ao avanço institucional, é a do *path dependency*, o padrão institucional presente, depende do ponto onde se estava antes, a história importa e tem o poder de condicionar a evolução institucional. Ao nível *embedness* (enraizado) apenas os instrumentais econômicos tendem a não ser suficientes, para entender os avanços inovativos institucionais. Faz-se necessária a adesão à sociologia e à antropologia, entre outras áreas. Há uma lógica entre instituições e inovação. O conjunto de instituições, do ponto de vista das regras, pode favorecer ou não a tecnologia e a inovação. A economia neoclássica supõe simplesmente o crescimento da produção pela tecnologia. A figura abaixo apresenta um modelo simplificado de padrão evolutivo institucional de diferentes sociedades.

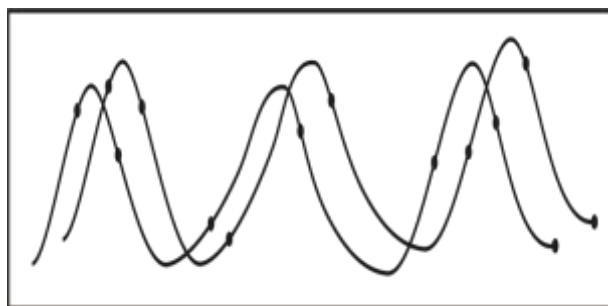


Figura 08 – A busca inovativa do padrão institucional de diferentes sociedades

Fonte: Williamson (2.000)

Os direitos de propriedade tendem a estar na base para o desempenho econômico, reduzindo os Custos de Transação. A instituição deve ter abertura para mudança institucional, em todos os momentos de seus

pontos e estágios, mas não pode ficar mudando a todo tempo, implicando ela em risco de se tornar fonte de incerteza, quando existe, para reduzir a incerteza. Assim, ela pode ser inerte, porque precisa se manter, existir e assegurar sua existência. A principal dificuldade é quantificar mudança institucional.

O ambiente institucional é mais que um processo complexo que envolve mutações, incorporando o ambiente econômico com instituições extras. Em grande medida, quase tudo se remete ao ambiente institucional. A forma como diferem as instituições tende a filiar os agentes a diferentes conceitos e pode haver uma série de referências teóricas obrigatórias que pode ou não estar colada a um grande número de conceitos apropriados por escolas divergentes, o que explica o ambiente institucional e tende a ser a forma teórica da definição. As formas são diferenciadas, porque envolvem complexidade, onde se tem um conjunto de regras caracterizadas por instituições formais e informais a fim de que o sistema funcione para otimizar os custos de transação. As regras, entretanto, em certa medida, podem favorecer ou obstaculizar o andamento da economia (HODGSON, 1997). A figura abaixo apresenta um resumo de modelo institucional.



Figura 09 - Um modelo institucional simplificado para o desempenho econômico
Fonte: Hodgson (1997).

O pensamento institucionalista não compartilha da ideia de que um modelo institucional praticado em dada economia pode servir a outra, porque o ambiente institucional é adverso. As nações apresentam desenvolvimento diferenciado, e este é o porquê de o Brasil ser diferente do Chile, Japão, Argentina, entre outras. Têm-se

matrizes que tornam as feições diferenciadas. Tem-se disputa, oportunismo, racionalidade limitada, antagonismo, luta de classes etc. e, na economia, tem-se que entender não como harmonia ou corroboração.

Os keynesianos não compartilham da questão das externalidades. Veblen, Commons, Mitchell e Walton são, em larga medida, os pais de todos os pensadores institucionalistas, e Marx também apresenta escopo institucionalista. Institucionalismo e evolucionismo configuram-se na mesma coisa. O evolucionismo está presente na biologia e na economia e é não teleológico, não se sabe onde vai chegar; faz parte da mutação, seleção e adaptação. A teoria de Keynes é do emprego e do crescimento, mas não de todo geral, não existe um evolucionismo presente. Marx apresenta uma teoria geral do capital, das contradições e das crises sistêmicas, envolvendo demandas: demanda efetiva etc. e, Darwin, acabou por ser mal compreendido durante todo século XX (HODGSON, 1992; DUGGER & SHERMAN, 1997).

A microeconomia neoclássica, embora não contemple o evolucionismo, considerando custo de transação zero, está presente na tecnologia, tomando esta como dada e antes da transformação, sendo os mercados considerados racionais. Para os evolucionistas, mercados racionais não têm sentido. O mercado é fruto das evoluções sociais que estão em movimento. O quadro abaixo apresenta os diferentes níveis de análise institucional.

Quadro 03 – Um resumo dos diferentes níveis de análise institucional

Nível	Frequência em anos	Propósito
L1 <i>Embeddness</i>	10 ² a 10 ³	Expansão não calculista
L2 Ambiente/institucional	10 a 100	Adequação ao ambiente institucional
L3 Estrutura de governança	1 a 10	Adequação da estrutura
L4 alocação de recursos	Instantânea	Condições marginais adequadas

Fonte: Williamson, (2000).

Em L4, tem-se a economia neoclássica onde a firma é uma função de produção, mediante um modelo finalístico do ótimo paretiano; em L2 e L3, está presente a NEI, onde o ausente padrão de comportamento do indivíduo é tomado como dado; em L1, a abordagem dos antigos institucionalistas que assim como os evolucionistas destacam o caráter de movimento, de poder de conflito, olhando o ambiente institucional como discussão do conflito - onde a firma ocupa uma postura diferente da teoria neoclássica - muda o padrão de referência em relação ao modelo finalístico do ótimo paretiano. É a divergência com o reducionismo, onde assim como no evolucionismo o indivíduo, a partir do coletivo, é fruto das forças sociais.



Figura 10 – Modelo de equilíbrio com um sistema de coordenação central
Fonte: Coase (1993),

3.1 – Instituições e Custos de Transação

Para Coase (1993), o objetivo é o de desenvolver uma definição da firma, estabelecendo a sua natureza por meio da análise do sistema econômico que funciona como se coordenado por um mecanismo de preço. Eis, então, porque se precisaria uma coordenação. Coase propõe criar uma ponte, porque existe um custo ao usar o mecanismo de preços e o fator principal a exigir coordenação é o mecanismo de preço, tributação e incerteza. Se os custos existem por que transação de mercado? Porque à medida que as transações aumentam dentro da firma o empresário pode falhar ao fazer o melhor uso dos fatores de produção.

Não é apenas a otimização que responde o que faz para se criar o conceito de firma. Têm-se mais variáveis que preço: a combinação e a integração estão na base do questionamento da firma. A idéia central é a de que, para a firma funcionar, tem que haver um ambiente externo a observar no conceito de *embeddness*. A firma neoclássica é esvaziada do ambiente porque o custo de transação é zero. A figura abaixo apresenta um modelo de transação, em que poderia haver um sistema de trocas, partindo de uma coordenação central, onde as transações, dentro da firma, estão sujeitas ao mercado, de tal sorte que o ponto de equilíbrio do centro maximiza as preferências de todos os agentes.

Para a teoria neoclássica, predomina a idéia de que o sistema econômico (o Mercado) não precisa de regulamentação nem planejamento centralizado. A ênfase nos preços negligencia outros mecanismos do sistema econômico; a parte de preço é o diálogo com Keynes e, no fundo, questiona-se o fato de se pegar uma variável para se explicar tudo. A empresa no *mainstream* é vista como uma caixa preta (*blackboard economics*) (DUGGER, 1988). Assim, o mercado depende da forma como é organizado, e não o contrário, à moda dos neoclássicos. O sistema de preços tem negligenciado os arranjos institucionais que regem o processo de trocas levando o *mainstream* neoclássico a apresentar uma teoria incompleta.

As perspectivas de lucros tendem a ser suficientes e respondem pelas variáveis de decisão, adaptados em função de preços, e os preços representam tudo. É contra isso que Coase se coloca, e que virou regra pós os anos 80 e empobreceram a teoria econômica. Então, custos de transação é uma questão de regulação, coordenação do sistema econômico, não é só contrato jurídico, têm-se os custos de produção e os custos de controle dos mecanismos de mercado, e o mercado também é instituição, deve-se ter claro o que se mede, é uma dimensão mais analítica do que de contratualização. Assim, cada vez mais se afasta do custo de transação zero e da teoria neoclássica, porque o ambiente de coordenação exige regulação em mercados cada vez mais complexos (COASE, 1993; WILLIAMSON, 1989, 2000; NORTH, 1991).

Williamson e North, com a herança de Coase, interpretam a firma a partir do ambiente institucional, sendo que a firma existe se o custo marginal da firma for menor que o custo de mercado ($C_{mg} \text{ firma} < C_{mg} \text{ mercado}$). Coase, a partir de um sistema jurídico, mostra equilíbrios múltiplos e, para isso, atos de propriedade bem definidos podem superar o efeito de externalidade. O conceito de transação parte de Commons que lembra o antigo institucionalismo. Commons transita pelo mercado de trabalho, barganha etc.

North (1991, 1994, 1995), utilizando o quadro do Coase e abre para a sociedade em movimento com idéia de ordem e racionalidade. É uma visão da sociedade em movimento e passa a aplicar aos países. Não é só a racionalidade econômica de maximização, é muito mais que isso. Instituição não garante licença, nem programa técnico, tem algo finalístico. North, não fala em capitalismo, porque é um sistema que se está montando. Independente do capital, é uma organização social, parte da controvérsia e cria um ambiente neutro funcionando, cria-se uma fase jurídica, estabelece-se convenções tem-se dinâmica, está-se despojando e a idéia de movimento está presente em uma Teoria Evolucionária.

North (1991, 1994, 1995), por meio de um recorte, trabalha com a evolução da sociedade, um padrão de comércio que se pode construir a partir das evoluções sociais, sendo que o capitalismo é fruto de uma institucionalidade, e é isto que determina as performances. São as convenções humanas que se impõem, criando regras onde as mudanças tecnológicas devem ser acompanhadas por mudanças institucionais. Os mercados não regulam, quem regula é a concorrência. O mercado tende a selecionar por competitividade, sobrevivem os que mostram mais competência, de toda natureza, e isso também é seletivo, então a teoria neoclássica defende o mercado por razões erradas, alocação, custo mínimo, entre outras variáveis. Não, é guerra, conflito, estratégia, seletividade, custo mínimo, ousadia etc. É guerra mesmo, como em Schumpeter, há uma guerra para o desenvolvimento dos capitais e é por isso que o fluxo circular de Schumpeter, não gera novidade fora de um padrão de competitividade. As relações de mercado se metamorfoseiam ao longo do tempo e a

competitividade tende a ser o resultado da ação social.

O mercado tende a ser uma invenção social, coordenado pelas instituições, e quem acredita na mão invisível – com custo de transação zero – e que o contrato pode impedir todas as frestas etc., e tão somente em otimização, pode ficar à margem. Então, mercados racionais não têm sentido, o mercado tende a ser fruto das evoluções sociais que estão em movimento. A fragilidade ou fortaleza das instituições e sua forma desenhada passam a ser o modelo de desenvolvimento. O crescimento é produzido pela engrenagem composta pela estrutura institucional e é essa estrutura que produz uma base favorável ao desenvolvimento. A fragilidade institucional tende a resultar em desenvolvimento ineficiente ou subdesenvolvimento.

Imagina-se que o sistema de preços seja capaz de fazer a coordenação. Por que se precisa de organização? Por que existe a firma? Existe um custo associado à utilização do mecanismo de preço: i) busca-se descobrir o preço relevante das coisas, a inflação é uma fonte de custos de transação; ii) existem custos de negociação, custos de elaboração de contratos, e se depende do setor jurídico e da opinião de especialistas; iii) existem situações que não se resolvem no curto prazo, exigindo-se a necessidade de transações de longo prazo, o que tende a gerar custos adicionais; iv) existem incertezas no meio do caminho; v) existem interações governamentais que podem exigir adaptações de contratos (COASE, 1993, WILLIAMSON, 1989).

Existe um custo de usar esse mecanismo de preço, associado a todo esse conjunto de fatores, porque as transações não são feitas todas dentro da firma. Por que, então, a produção não é toda realizada por uma única grande firma? i) porque é difícil controlar todos os setores, a produtividade marginal pode ser decrescente. Burocracias e procedimentos não estão sujeitos à competição e o burocrata tende a buscar sempre o menor trabalho (DIXIT e NALEBUFF). As empresas podem-se valer da corrupção para reduzir o custo de transação, o que, de outra forma, não ocorreria; ii) os erros de alocação podem produzir alocações menos eficientes, por falta de concorrência, podem-se reduzir a eficiência. Na burocracia, o custo marginal de organização tende a ser igual ao custo

marginal em monopólio e os fatores de produção passam a ser mais caros. Os gráficos abaixo refletem a organização da produção para empresas em condições de monopólio e empresas em condições de concorrência perfeita. A seguir apresenta-se os gráficos – A condição de produção da empresa em monopólio e concorrência perfeita

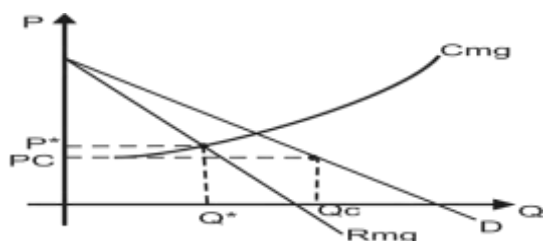


Figura 11– A condição de produção da empresa em monopólio

Fonte: Williamson (1989).

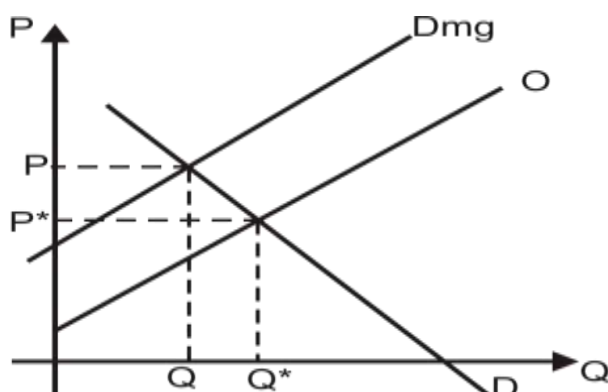


Figura 12– A condição de produção da empresa em concorrência perfeita $Cmg = Cmg$

Fonte: Williamson (1989).

Uma explicação alternativa em relação às firmas pode ser sugerida: i) Na divisão do trabalho, as firmas garantiriam produção eficiente a partir da divisão do trabalho, mas o mercado poderia cumprir esta função; ii) Na incerteza, os agentes econômicos estão sujeitos às ações de incerteza, a existência de firma se explica pela existência de custos de transação. Coase pensa a firma como organização e, não, como função de produção. Essa sua teoria, tende a melhor sintonizar-se com o mundo real. Coase apresenta uma firma diferente da firma neoclássica, quando se considera que a firma $\max. \pi = p.y.c(y)$.

4 - CONCLUSÃO

Este trabalho procurou apresentar, sinteticamente, a discussão da (1) racionalidade, (2) as instituições; e, (3) as instituições e os custos de transação, a partir da apresentação de seus próprios conceitos, caracterizando as diversas correntes teóricas presentes. A corrente da teoria racional, pode deixar claro que nem tudo pode ser pura e simplesmente balizada e medida por meio da racionalidade, que os agentes são por natureza oportunistas, tem-se disputa, oportunismo, racionalidade limitada, antagonismo, luta de classes e que preferências e desejos nem sempre estão ao alcance dos agentes ou pode haver uma margem em que não se permita ser puramente racional.

Na antiga economia institucionalista, partindo-se de Veblen, um conjunto de valores e regras moldam o futuro, em meio a um processo seletivo e coercitivo; as questões específicas se dão historicamente enraizadas (*embedness*); e, com rejeição de equilíbrio ótimo; a idéia é a de uma teoria econômica em movimento que ganha corpo, um estado de permanente tensão entre ruptura e continuidade. Em relação à NEI, representada por Commons e outros importantes pensadores institucionalistas-regulacionistas; as instituições, passam a ser vistas como mecanismos de ação coletiva, que dão ordem ao conflito, aumentando a eficiência das transações econômicas, com importantes implicações na redução dos custos de transação. Estes custos são tomados como os custos do ambiente, ou atmosfera de negócios presente entre os agentes, que devem ser cada vez mais regulados conforme maior ou menor especificidade dos ativos das empresas em questão.

Em relação ao debate entre economia institucional de caráter não finalística e não teleológica e a abordagem neoclássica, a polêmica fica por conta de que esta última, por adotar pressupostos de custo de transação igual a zero, é por definição maximizadora, finalística e de caráter teleológico. Então uma corrente do *mainstream* que em si carrega os pressupostos da abordagem da adoção das externalidades como justificativa para uma abordagem finalística, em contraposição a abordagem institucionalista não teleológica ou keynesiana da não neutralidade da moeda, quase sempre vão estar em choques.

Assim, tem-se o sistema econômico que é um grande organismo em constante mudança; tem-se instituições e indivíduos inseridos no ambiente institucional onde as instituições impõe regras, assim a economia institucional transita no campo da economia, do direito e da ética; a governança, atua no sentido de disciplinar a hierarquia das firmas; os agentes econômicos são por definição oportunistas, com vias a reduzirem o grau de assimetria da informação e incerteza existente; e, os indivíduos são o fim de uma pirâmide em que estão envolvidos, dentro de um processo dinâmico, onde ele, pouco ou quase nada, pode fazer, já que as decisões são tomadas pelos empresários em estilo clássico.

Este conjunto de abordagens teóricas discutidas, ainda que preliminarmente, aponta para uma diversidade de vertentes de estudos no campo econômico, que sequencialmente terá sua abordagem estendida em maior aprofundamento das questões institucionalísticas em contraposição à teoria neoclássica. Ademais, esta breve abordagem indica que estudos empíricos envolvendo a participação institucional nas modificações do quadro econômico presente pode ser importante para analisar modificações de conjuntura, visto que as conjunturas em abordagens de longo prazo tendem a mudar com o caminhar, evolução e adaptação das instituições.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN, Armen A. & DEMSETZ, Harold (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, 62, 777-795.
- BUSH, Paul D. (1987). Theory of Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, 21 (3), 1075-1116.
- COASE, R. H. (1993) "1991 Nobel Lecture: the institutional structure of production". In: O. E. Williamson e S. G. Winter, *The Nature of the Firm: origins, evolution, and development*. Nova York: Oxford University Press. 1. ed., 1937.
- CONCEIÇÃO, Octavio A. C. (2002). O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. *Revista de Economia Contemporânea*, vol. 6, nº 2, jul-dez. p. 119-146.
- DIXIT, Avinash (2009). Governance institutions and economic activity. *American Economic Review*, 99(1), 5-24.
- DIXIT, Avinash K. & NALEBUFF, Barry J. (1993). *Thinking strategically: the competitive edge in business, politics, and everyday life*. New York: W. W. Norton & Company.
- DUGGER, W. (1988) "Radical institutionalism: basic concepts". *Review of Radical Political Economics*, v. 20, n. 1, p. 1-20.
- ELSTER, J. (1990). When Rationality Fails. In COOK, K. and LEVI, M. *The Limits of Rationality*. Chicago, Chicago University Press.
- FONSECA, Pedro Cezar Dutra. "Sobre a intencionalidade da política industrializante no Brasil na década de 1930". In: *Revista de economia política*, São Paulo, jan/mar 2003, n. 89, p.133-148.
- HODGSON, Geoffrey M (2006). What are institutions? *Journal of Economic Issues*, vol. XL, nº 1, mar, p. 1-25.
- NORTH, Douglas (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97-112.
- NORTH (1994). Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*. Vol. 84, nº 3, jun. p. 359-368.
- NORTH, D. (1995). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PLOTT C. R. (1990). Rational Choice in experimental markets. In COOK, K and LEVI, M. *The Limits of Rationality*. Chicago, Chicago University Press.
- SIMON, Herbert A. (1987). Rationality in psychology and economics. In HOGARTH, R. & REDER, M. (eds.). *Rational Choice*. Chicago: The University of Chicago Press.
- SIPPEL, Reinhard (1997). An experiment on the pure theory of consumers behavior. *The Economic Journal*, 107, 1431-1444.
- TVERSKY, Amos & KAHNEMAN, Daniel (1990). Rational choice and the framing of decisions. In COOK, K. and LEVI, M. *The Limits of Rationality*. Chicago, Chicago University Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVIII, pp. 595-613. Sept.

_____ (1989). Transaction Cost Economics. In SCHMALENSEE, R & R.D. WILLIG. *Handbook of Industrial Organization*. Elsevier Science Publishers, vol. I, 135-182.

YOUNG, H. Peyton (1996). The Economics of Convention. *Journal of Economic Perspectives*, 10 (2), 105-122.