

A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL: SUA ABORDAGEM E APLICABILIDADE NA PESQUISA EMPÍRICA

NASCIMENTO, Viviam Ester de, Mestra*

* Faculdade de Tecnologia de Praia Grande
Departamento de Informática para Gestão de Negócios
Pça. 19 de Janeiro, 144, Boqueirão, Praia Grande / SP, CEP: 11700-100
Fone (13) 3591-1303
viviam@fatecpg.com.br

RESUMO

O presente trabalho apresenta os principais pressupostos teóricos da Nova Economia Institucional (NEI) como importante ferramenta na aplicação de pesquisas empíricas pertinentes ao estudo das organizações e suas transações econômicas. Inicia-se com a fundamentação teórica, na qual a NEI se apóia e constitui seu corpo conceitual, com destaque às obras e autores mais representativos. A segunda parte do trabalho trata da aplicabilidade da NEI para, em seguida, apresentar alguns temas importantes passíveis de pesquisa e que retratam a realidade econômica e administrativa das organizações no Brasil. Por fim, a conclusão reflete e ressalta o valor do trabalho acadêmico associado à pesquisa empírica como forma eficiente de buscar soluções empresariais e governamentais para os problemas econômicos.

PALAVRAS-CHAVE: NEI, organizações, transações, contratos.

ABSTRACT

The present work shows the essence of theoretical suppositions from the New Institutional Economy as an important tool in the application of empirical researches related to the studies of organizations and their transactions (contractual relations). It starts with a theoretical foundation in which NIE is supported and constitutes its main concept with distinction to the production and its more representative authors.

The second part of the work deals with the applicability of NIE to, as follows, present some important themes passive to search and that shows the economical reality and the administration of the organization. At last, the conclusion reflects and gives attention to school paper associated with empirical research as an efficient way of searching for business and governmental solutions to economical problems.

KEY-WORDS: *NIE, organizations, transactions, contracts.*

INTRODUÇÃO

A corrente científica da Nova Economia Institucional (NEI) proporcionou à pesquisa acadêmica das áreas de Economia e Administração uma nova perspectiva de análise.

A organização e o ambiente econômico tomam-se de uma ótica diferenciada. Abandona-se a “firma tradicional”, originada por uma função de produção, com custos de transação nulos e estruturada sobre o sistema de preços e assume-se uma organização formada por “*nexus* de contratos” e custos de transação positivos. Quanto ao ambiente econômico, as instituições são o objeto de análise, ou seja, o ambiente institucional está permanentemente associado ao desempenho das organizações.

Para Ronald Coase, primeiro representante dessa corrente, prêmio Nobel e autor das seminais obras “*The Nature of the Firm*” (1937) e de “*The Problem of Social Cost*” (1960), os economistas tradicionais negligenciaram as organizações e sua estrutura interna, enquanto os administradores pouco se interessaram pelo ambiente econômico. Logo, a NEI propõe uma maior interação da Economia e da Administração como mecanismo de aproximação científica à realidade das empresas.

A partir da idealização de Coase, o processo de formalização da NEI fluiu através do trabalho de autores como Alchian e Demsetz (1972), Oliver Williamson (1985), Douglas North (1991), entre outros.

1 PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS

As principais proposições teóricas da Nova Economia Institucional são:

1.1 Informação Imperfeita e Racionalidade Limitada

Os agentes econômicos não detêm capacidade plena e uniforme das informações e nem possuem capacidade de racionalizar todas as ações e decisões.

1.2 Ação oportunista

Os agentes econômicos podem buscar benefícios próprios, caso não existam mecanismos de controle de suas possíveis ações.

1.3 Direito de Propriedade

Trata-se do regime que define a propriedade dos elementos constitutivos das relações econômicas, como o direito à terra, o direito de decisão, o direito sobre o valor residual, direito à indenização, do ressarcimento, o direito de uso de exploração, de destruição, etc. Tais direitos dependem de instituições (formais ou informais) que definem as regras. Para cada padrão de definição de direito de propriedade, ações transacionais são incentivadas ou desestimuladas.

2 TEORIA DOS CONTRATOS

O desenho contratual busca formalizar as transações com menor custo e maior eficiência possível. Essa arquitetura decorre dos pressupostos descritos anteriormente (contratos incompletos) e também das características das transações, chamada Economia dos Custos de Transação.

2.1 Os Custos de Transação

Especialmente desenvolvida pelos trabalhos de Oliver Williamson, com os clássicos “*The Economic Institutions of Capitalism*” (1985) e “*The Mechanisms of Governance*” (1996), a

Economia dos Custos de Transação (ECT) assume corpo conceitual mais bem formalizado e quantificado, capaz de refutação científica. A figura 1 descreve a essencialidade analítica da ECT e seus compartimentos:

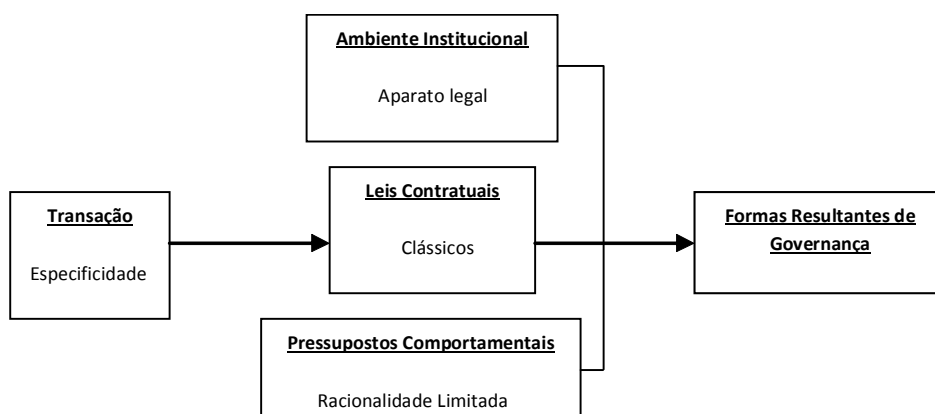


Figura 1 – Esquema de Indução das Formas de Governança

Fonte: Zylbersztajn (1995)

2.1.1 A Transação

É a unidade de análise. Compreende as relações econômicas entre os agentes. Tais relações determinam custos transacionais de mobilização do sistema de preços (custos de condução dos contratos intra e entre firmas), e não somente custos de produção (visão microanalítica de Williamson). As características das transações são:

- a) especificidade: padrão de especialização da produção (diferenciação do produto, capacitação tecnológica, maior especificação, etc). Esse atributo está diretamente ligado aos níveis de investimentos aplicados pelos agentes. Segundo Klein, Crawford e Alchian (1978), quanto maior a especificidade do ativo maior será a apropriação da quase-renda (direito sobre o residual gerado a mais na renda), incrementando também os custos contratuais (aumento de mecanismos de salvaguarda) em relação à integração;

- b) frequência: é caracterizada pela periodicidade das transações entre os agentes (construção de uma reputação ao longo do tempo);
- c) incerteza: compreende os elementos não previsíveis que geram o fator risco (custos pela impossibilidade de antecipar contingências).

2.1.2 Ambiente Institucional

É o cenário legal e cultural em que as organizações estão inseridas, ou seja, formado pelas leis, regras, tradições e costumes que regem as transações (relações que influenciam as ações, decisões e o comportamento dos agentes).

Do mesmo modo, a organização pode influenciar as instituições (Teoria do *lobby*), motivadas por incentivos ou não-incentivos. As instituições possuem grande influência no desempenho das organizações, portanto, seu estudo é enfatizado pela NEI (análise macro-analítica).

2.1.3 Leis Contratuais

São as formas como os contratos (acordos formais e informais) operam. Classificam-se como:

- a) clássicos: baseados no cumprimento legal da formalização do contrato, sem considerar variáveis exógenas. Atuam no sistema de mercado como um contrato completo;
- b) neo-clássicos: diferentemente dos contratos clássicos, estes consideram as possíveis mudanças no ambiente institucional ao longo do tempo (contratos de longo prazo), ajustando tais contingências *ex-ante* na forma do contrato. Entretanto, não levam em conta as contingências *ex-post*, procurando manter o contrato original em sua plenitude;

- c) relacionais: contratos implícitos e explícitos baseados na construção das relações formais e informais entre as partes envolvidas. Assume uma característica de flexibilidade, pois considera as contingências pós-contratuais (custos *ex-post*), definidas pela incompletude intrínseca dos contratos.

2.1.4 Formas Resultantes de Governança

É a escolha da estrutura organizacional determinada pelas relações contratuais. Em função das características transacionais e o ambiente institucional em vigor, além das características comportamentais dos agentes envolvidos, resultam numa estrutura de governança correspondente.

Essa análise determina o chamado “limite da firma”, ou seja, “comprar ou fazer”. Ou seja, a organização define sua estrutura baseada na combinação dos elementos expostos. O resultado pode ser: mercado, contrato (estrutura mista) ou integração vertical. Esta pode se formar em diferentes níveis de hierarquia. Teoricamente, quanto maior a especificidade do ativo transacionado, mais a organização tende à “verticalização”.

3 OS CONTRATOS

O desenho contratual representa um papel fundamental na estrutura de governança das organizações. Enquanto os economistas tradicionais negligenciaram o papel dos contratos, Coase despertou a atenção para o seu desenho e sua coordenação.

Os contratos resultam de acordos, ou seja, de promessas de trocas que, quanto mais complexas, mais exigem contratos que reduzam as possibilidades de riscos do não cumprimento dos acordos. Os arranjos contratuais estão inseridos no contexto interno e externo às firmas (interdependência entre os agentes).

Masten (1998) destaca a importância da escolha contratual relacionada à legalidade do compromisso e seus motivos associados: transferência de riscos (busca de minimização do risco); incentivo de alinhamento (ações e informações que maximizem o interesse de seus

colaboradores); economia dos custos de transação (redução de custos *ex-post* e *ex-ante*, com o uso das informações adicionais em decorrência da relação de investimentos específicos). A escolha contratual procura determinar a estrutura mais eficiente.

3.1 Eficiência dos Contratos

Com base nos princípios apresentados é possível identificar como as características das transações interferem no desenho e na coordenação dos contratos. Assim, Williamson (1985, 1996) propõe que, a partir dos princípios de minimização dos custos de transação (mais os de produção) a forma de governança mais eficiente será a que mais se aproximar de tal objetivo (relações contratuais a partir do mercado, ou uma forma mista, ou então a integração).

O quadro 1 retrata o alinhamento dos contratos que utiliza a relação entre especificidade de ativo e incerteza:

Especificidade	Incerteza		
	Baixa	Média	Alta
Baixa	Mercado	Mercado	Mercado
Média	Contrato	Contrato ou Integração	Contrato ou Integração
Alta	Contrato	Contrato ou Integração	Integração

Tabela 1 – Alinhamento dos Contratos

Fonte: Brickley, Smith e Zimmerman (1997)

Observa-se na tabela que, quanto maior a especificidade dos ativos envolvidos nas transações, aliada ao maior grau de incerteza dos agentes, as organizações tenderão a se estruturarem de forma mais integrada, ou seja, a verticalização deverá ser a estratégia de governança mais evidente. Por outro lado, quanto menor a especificidade dos ativos e o grau de incerteza do ambiente econômico, menor será o uso de estratégias de integração e as decisões estratégicas tenderão ao mercado. Porém, em situações mais próximas à realidade econômica, que se encontram no nível intermediário do alinhamento dos contratos, a

estrutura mais observada deverá ser as “híbridas”, com a combinação de diferentes níveis de integração, contratos e uso do mercado.

3.1.1 Contratos Incompletos

Segundo Stigler (1992), os economistas e juristas consideram diferentemente a completude contratual. Na visão dos economistas, a eficiência é fundamental, portanto, contratos incompletos determinam custos, decisões e estratégias organizacionais. Para os profissionais do Direito, o cumprimento legal dos contratos (justiça formal) é o elemento central. Portanto, a ponte que liga o Direito e a Economia no tema dos contratos está circunscrita nesse princípio, porém, com enfoques distintos.

Como os contratos não são completos devido ao pressuposto de racionalidade limitada sob o ambiente externo que, impede a plena internalização dos custos *ex-ante* no desenho contratual, considera-se que os contratos são intrinsecamente incompletos. A informação é a chave da incompletude.

3.1.2 Duração dos Contratos

O tempo de validade dos contratos é muito variado no ambiente das firmas. Contudo, a Teoria dos Contratos relaciona a especificidade do ativo e a assimetria informacional como elementos que interferem na continuidade dos contratos (SCHWARTZ, 1992).

A renegociação dos contratos surge com o interesse de manter as transações que objetivam fins produtivos estendidos no tempo, o que vai determinar o aumento ou redução de custos de transação, influenciados pelo ambiente institucional que pode incentivar ou não a renegociação, interferindo na eficiência das organizações.

4 A NEI como instrumento de pesquisa empírica

Com base no tópico anterior é possível observar que o construto teórico da Nova Economia Institucional, ainda que relativamente novo,

já possui um corpo suficientemente formal e consistente para embasar trabalhos científicos, especialmente aplicáveis aos problemas empíricos.

Isso é marcante na história dessa corrente, que pode ser explicada com uma certa peculiaridade dos seus inspiradores e precursores em fazer a pergunta certa: “O que está rolando?” (Ronald Coase). Ou seja, o que acontece dentro das organizações e em seu ambiente que geram os problemas do cotidiano? Tal preocupação levou muitos economistas ortodoxos a olhar “com outros olhos” as organizações.

O foco agora é a transação. Esta, inevitavelmente, está presente em todas as relações humanas, sejam elas de trabalho, de negócios, de produção, de administração externa ou interna, de abertura, fechamento ou reestruturação de firmas. Seja na esfera privada, mista ou pública, ou mesmo regional, nacional ou internacional. Em todas elas, a NEI tem aplicabilidade, tanto na abordagem microanalítica quanto macroanalítica.

5 PROBLEMAS DE PESQUISA

Nesta parte do trabalho são descritos, ainda que de forma abrangente, alguns exemplos de conflitos comuns à realidade brasileira e que podem constituir para o entendimento da aplicação da NEI em pesquisas empíricas.

5.1 As instituições e o papel do judiciário

Um tema importante na abordagem da NEI é o papel das cortes. As decisões judiciais sobre desacordos emergem sob um ambiente institucional característico, onde normas e leis estabelecem e incentivam condutas, ou muitas vezes às desestimulam, levando à soluções alternativas. Um típico exemplo é o acordo extra-judicial.

Muitas vezes, a resolução de conflitos contratuais por meio da justiça convencional gera altos custos e condicionam resultados demorados (possibilidades de recursos) fazendo com que as partes busquem formas alternativas como: o acordo informal, a corte de

arbitragem ou até incentivar uma ação oportunista da parte acusada, pois esta sabe que a punição não será aplicada de imediato.

Pode-se exemplificar o caso das Instituições de Ensino. A legislação vigente garante ao aluno inadimplente o direito de estudar e realizar provas, de acordo com o período acordado no contrato de prestação de serviço (normalmente de seis meses ou um ano). O instrumento punitivo é a não renovação do contrato. A cobrança do valor devido, pelas vias convencionais, certamente levará muito tempo; por isso, a instituição, muitas vezes, renegocia a dívida concedendo descontos ou redução das taxas de multas e juros. Em consequência, pode comprometer o planejamento financeiro e de investimento da empresa.

Diante dessa problemática, a NEI possui o suporte teórico condizente com essa abordagem, em que as instituições e o papel das cortes interferem diretamente nas estratégias e no desempenho das organizações.

Ainda nessa linha de raciocínio, o tópico seguinte aborda o enfoque do desempenho do judiciário.

5.2 Eficiência das cortes

De acordo com Pinheiro (2003), do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 78% dos magistrados brasileiros preferem basear suas decisões com base na justiça social, do que no respeito aos contratos.

A importância das instituições e dos interesses da sociedade é indiscutível, mas também, não menos importante é a garantia do cumprimento dos contratos (leis contratuais) perante o ambiente institucional. Esse tema corresponde à “falibilidade das cortes”. Ou seja, as decisões dos juizes, ainda que baseadas em “boas intenções”, têm impacto econômico nas organizações. Por exemplo: casos de decisões trabalhistas, de processos ambientais, de acidentes, de danos morais, entre outros, que geram resultados ineficientes para o conjunto da sociedade e de suas atividades. Tudo isso, muitas vezes, sem o respaldo técnico específico, acrescentado pela falta de avaliação das consequências econômicas geradas a curto, médio e longo prazo.

Um exemplo foi o caso das empresas de telefonia no Brasil. A correção anual das tarifas de telefonia fixa, anunciada em junho de 2003 pela Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL), variava de 28% a 43%; baseado no Índice Geral de Preços, Distribuição Interna, da Fundação Getúlio Vargas (IGP-DI, FGV), conforme contrato firmado. Porém, foi contestada pela Justiça, após forte campanha contrária do então Ministro das Comunicações, Miro Teixeira.

Posteriormente, o juiz Rodrigo Navarro, da 2ª Vara da Justiça Federal de Brasília decidiu pela substituição do IGP-DI pelo IPCA na fórmula de correção das tarifas prevista em contrato, o que correspondeu a um reajuste em torno de 17%. Entretanto, ainda existiam dúvidas por parte das empresas de como seria a devida aplicação dos reajustes, pois os serviços que compõem uma “cesta de tarifas” possuem fórmulas contratuais diferenciadas (a EMBRATEL acabou pedindo esclarecimentos à justiça).

Esse caso ilustra a problemática que envolve o sistema judiciário (eficiência das cortes), as instituições e os custos *ex-post* (externalidades). Nessa perspectiva, a NEI possibilita identificar e analisar as fontes dos problemas em casos de disputas e conflitos (o ambiente institucional reflete no desempenho das organizações).

CONCLUSÃO

É possível trazer à realidade econômica brasileira a visão e a aplicação da NEI. As transformações decorrentes do processo de globalização geraram um processo de desregulamentação que inspirou a reflexão sobre o novo papel do Estado e sua relação com o setor privado. Tal panorama incrementou as relações entre os agentes e tornou mais complexo o entendimento e a funcionalidade do sistema econômico. Nesse mesmo ritmo, a NEI procura se aproximar aos fatos do cotidiano e dos interesses das organizações. Portanto, o papel acadêmico não pode limitar-se a seu próprio meio.

Com a integração entre cientistas, empresários e governo a teoria ganha sustentação, as ações empresariais se tornam mais competitivas e as instituições se modernizam para construir um Estado forte e gerador de desenvolvimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALCHIAN, Armen A.; DEMSETZ, Harold. *Production, information costs, and economic organization*. The American Economic Review, v.62, 1972.

BRICKLEY, James A.; SMITH, Clifford W.; ZIMMERMAN, Jerold L. *Managerial economics and organizational architecture*. Dubuque: Irwin McGraw-Hill, 1997.

COASE, Ronald. *The nature of the firm*. The University of Chicago Press, 1937.

_____. *The problem of social cost*. Chicago: The University Press. Cap. 5, p. 217, 1960.

MASTEN, Scott E. *Contractual choice*. University of Michigan Law School, Working Paper n.99-003, 1998. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=142933>. Acesso em 15/08/2008.

NORTH, Douglass Cecil. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: University Press, 1991.

PINHEIRO, Armando Castelar. Judiciário, reforma e economia: a visão dos magistrados. Rio de Janeiro: IPEA. **Texto para Discussão**, n.966, jul, 2003. Disponível em: http://desafios.ipea.gov.br/pub/td/2003/td_0966.pdf. Acesso em: 24/04/2008.

STIGLER, George Joseph. *Law or economics?* **Journal of Law and Economics**, 35, p. 455-468, 1992.

WILLIAMSON, Oliver E. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracts*. New York: The Free Press, 1985.

_____. *The mechanisms of governance*. Oxford: University Press, 1996.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e coordenação do agrobusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. Tese de Livre Docência, 1995.