

Resenhas 03

10 de abril de 2020

Gabriel Petrini[‡]

[‡]Doutorando no instituto de Economia da Unicamp

Resumo

Palavras-chave

Keyword

Keyword2

Keyword3

...

MÉNARD E SHIRLEY (2014): THE FUTURE OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS: FROM EARLY INTUITIONS TO A NEW PARADIGM?

Introdução

Os autores destacam a NEI tem apresentado um notório crescimento e relevância nos últimos 20 anos e que o diálogo entre as diferentes variantes da NEI tem aumentado com a criação da IS-NIE. Pontuam que apesar dessas discussões, a NEI continua sendo uma área descentralizada, de modo que não há uma teórica geral das instituições. Em linhas gerais, é caracterizada pela ênfase nas instituições como **normas e regras**, na microanálise das formas de organização (firmas e mercados) de forma multidisciplinar por meio de, em grande medida, estudos de casos.

Origens intelectuais da NEI

Influências Ao longo desta seção, Ménard e Shirley traçam as principais influências da NEI e suas correntes dominantes.

Conceitos principais Em conjunto com as hipóteses comportamentais, a NEI possui três conceitos principais:

Custos de transação: Este conceito é importante para NEI porque é relevante para o sistema econômico uma vez que a forma de se organizar as transações determina o que é produzido e a capacidade de desfrutar da divisão do trabalho;

Direitos de propriedade: A designação dos direitos de propriedade se torna mais importante na presença de custos de transação. Além disso, Coase destaca que uma transação é, no limite, transação de direitos de tomar ações. Williamson pontuou que os direitos de propriedade estão sujeitos às consequências negativas do comportamento oportunista e que os custos de se recorrer a judicialização são maiores do que os acordos privados.

Contratos: Assim como os demais conceitos, Coase é o responsável pela introdução dos contratos na NEI. Em linhas gerais, tal inclusão se destoa do modelo usual por

- Não são perfeitamente executados
- Serem incompletos

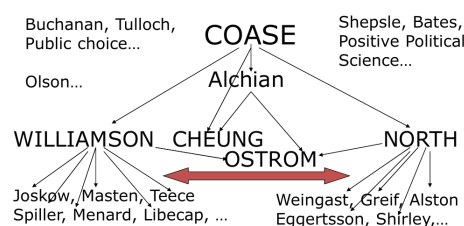
Williamson, em especial, analisa os tipos de contratos de acordo com os seguintes atributos:

- Preço
- Salvaguardas
- Especificidade dos ativos envolvidos

Das ideias preliminares ao instrumental analítico

A partir das contribuições de Coase, surgiram duas principais bifurcações na NEI: Williamson e North

Figure 1 Influências da NEI



Williamson e os custos de transação Dentre os temas investigados por Williamson, destaca-se:

- Incentivos, controle e gestão;
- Grupos pequenos, complexidade e incerteza
- Atributos dos contratos
 - Incerteza

- Frequência
- Especificidade
- Verticalização e formas de organização
- Regulação e estruturas de governança

North e a análise institucional North partiu de uma análise institucional para explicar o desenvolvimento econômico ocidental, destacando contratos formais e — posteriormente — regime político, ideologia e crenças. Em linhas gerais, ao avaliar os determinantes da **mudança institucional**, North conclui que endogenamente no “mercado político”. Em seguida, debruçou-se sobre ciências cognitivas e aprendizado.

Difusão e sucesso da NEI

Ao longo desta seção, os autores apresentam dados que evidenciam o repentino e crescente interesse nos temas da NEI. Dentre os fatores que contribuíram para esse maior interesse, destaca-se a criação da ISNEI e colapso das economias planejadas e subsequentes discussões a configuração destes novos sistemas econômicos emergentes. Além disso, os autores destacam a incorporação de instituições nos moldes neoclássicos ao longo dos anos 90.

O futuro da NEI

Os autores colocam a seguinte questão: seria a NEI uma alternativa ou um complemento ao paradigma dominante? De todo modo, concluem que o conceito de custos de transação não pode ser desassociado do porquê da existência das firmas. Além disso, por conta dos custos de transação, os direitos de propriedade não podem ser definidos perfeitamente, ou os contratos não podem ser perfeitamente elaborados e implementados dado o comportamento oportunista (*ex post*). Em outras palavras, custos de transação implicam que instituições devem ser analisadas. Destacam também que a NEI têm incorporado modelos mentais compartilhados e considerado estruturas de organização híbridas. Adiante, os autores pontuam as dificuldades metodológicas para se construir uma teoria das instituições. Dentre as dificuldades, destaca-se a ausência de consenso na definição de instituições que extrapola as variantes teóricas (Williamsonians e Northianas). Em resumo, as dificuldades são (p. 559):

Besides developing a more robust theory, NIE faces a number of other challenges if it is to flesh out a convincing paradigm. These include: overcoming the internal divisions mentioned above; dealing more deeply with institutional change; expanding the empirical and theoretical work on informal institutions; developing data to allow more careful definition and measurement of the effects of institutions in a variety of settings; building more adequate models to capture the links between theory and empirical analyses.

Em seguida, destacam o progresso da NEI a partir de **estudos de caso** em que vale destacar a seguinte passagem (p. 560):

Despite the poor opinion that most mainstream economists have of case studies, they have proven to be a valuable tool for understanding the rich details inherent in institutional analysis, especially when they are informed by theory and conducted with rigor.

Conclusão Os autores são otimistas em relação à difusão da NEI no futuro em grande medida por seu caráter multidisciplinar e interesse de acadêmicos dos países em desenvolvimento. Finalizam pontuam a importância de Coase.

WILLIAMSON: PRÓLOGO

Williamson pontua que aquilo que entende por custos de transação é, por definição, um conceito multidisciplinar. Como consequência desta abordagem, as instituições atuam com o objetivo de minimizar tais custos. Em linhas gerais, este custo ocorre quando um bem ou serviço é transacionado entre configurações tecnológicas e organizacionais distintas e podem ser vistos como um paralelo ao atrito/fricção da operação do sistema econômico. Além disso, Williamson argumenta que os elementos constituintes da NEI se formaram de forma descentralizada.

Antecedentes (1930 em diante)

Nesta seção, o autor pontua as influências da economia, direito e organizações e podem ser sintetizados da seguinte maneira:

Economia:

Knight Oportunismo faz parte do comportamento humano e não pode ser negligenciado pelo estudos das organizações econômicas

Commons A transação é o principal elemento de análise da organização

Commons e Barnard Uma organização econômica tem na harmonização das relações de troca o seu principal propósito

Direito:

Llewellyn O estudo do contrato é o equivalente no direito do estudo das organizações econômicas

Organizações:

Coase O estudo das formas de organização não pode ser desassociado dos custos de transação

Próximos 30 anos

Seguindo a mesma estrutura da seção anterior

Economia:

Hayek Relevância do conhecimento idiossincrático e destaca para a importância da capacidade de adaptação das instituições

Coase Importância da disponibilidade, distribuição e transmissão da informação entre os agentes

DÚVIDA

Ao trata da difusão e crescente interesse na NEI, os autores destacam a pouca (apesar de crescente) aceitação desta tradição no meio *mainstream*. Mais especificamente (p. 554)

All this is not to deny that there is still continued resistance and even ignorance of institutional concepts among some scholars, particularly in economics. Papers still appear in prestigious journals on the cost of trade without any reference to Coase or transaction costs, or on the factors determining growth, without any reference to institutions or to North.

Continua sendo o caso?

Arrow A estrutura hierárquica de uma organização é uma variável de decisão interna

Direito:

Macaulay A disputas e desentendimentos contratuais são resolvidos principalmente por meio de acordos privados e menos por meio da judicialização do problema (recorrer aos tribunais)

Organizações:

Chandler A forma de organização tem consequências importantes sobre a performance

Michael Polanyi A firma não pode ser reduzida em termos tecnológicos

Panorama

Nesta seção, Williamson apresenta os temas tratados ao longo do livro além de definir a **Transformação Fundamental**:

What I refer to as the 'Fundamental Transformation' — where by a large-numbers condition at the outset (ex ante competition) is transformed into a small-numbers condition during contract execution and at contract renewal intervals (ex post competition)

FARINA ET ALL (1997, CAPÍTULO 3): ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A partir da NEI e do conceito de custos de transação, a forma de organização se torna uma **variável endógena**, ou seja, uma variável de escolha. Com isso, é possível entender a reestruturação de sistemas produtivos dadas mudanças no ambiente institucional.

Pressupostos comportamentais

Para a existência de custos de transação, é preciso pressupor:

Racionalidade limitada: Contratos são necessariamente incompletos

Comportamento oportunista: Renegociação entre as partes é inevitável

Racionalidade ilimitada Seguindo Williamson, os autores apresentam três níveis de racionalidade:

Forte: Agentes são capazes de absorver e processar toda a informação disponível e agir de forma otimizada

Limitada (semiforte) Agentes agem racionalmente, mas de forma limitada de modo que tomam decisões **satisfatórias** e incluem salvaguardas nos contratos dada a inevitável incompletude dos acordos entre as partes. Uma vez que a racionalidade é um **recurso escasso**, geram custos associados a sua utilização.

Procedural Racionalidade dos agentes é **insuficiente** para direcionar a escolha de um quadro institucional. Como consequência, adotam **rotinas** para enfrentar as contingências.

Em seguida, distinguem racionalidade limitada de **incerteza**. Resumidamente, o primeiro é uma característica do indivíduo enquanto o segundo é do **ambiente**. Adiante, demarcam as diferenças da NEI da **teoria dos contratos** em que os custos podem ser identificáveis *ex ante* na última abordagem enquanto a NEI parte da impossibilidade de considerar os custos em sua totalidade na elaboração dos contratos.

Oportunismo Ainda partindo de Williamson, os autores identificam três níveis de comportamento auto-centrado:

Oportunismo Não há restrição aos comportamentos egoísta tanto *ex-ante* quanto *ex-post*

Sem oportunismo Acordos serão mantidos durante a execução do contrato. Usual e implicitamente, assume-se que a utilização do **aparato judicial** é precisa, sem custos e instantânea.

Ausência de auto-interesse Ações individuais não são comandadas pelos próprios indivíduos, mas sim, por uma entidade externa a eles (ex: ideologia)

Os autores argumentam que pressupor um comportamento oportunista não implica pressupor ausência de ética, mas sim que a ética é uma instituição (informal) que visa restringir o comportamento oportunista. Seguindo Williamson, pontuam que as estruturas de governança são modeladas de modo a impedir o comportamento oportunista de uma das partes.

Dimensão das transações

Em linhas gerais, a diversidade dos **tipos de contratos** está associada à **dimensão de cada transação** de modo que os custos de transação são uma função destes atributos (dada a estrutura de governança).

Especificidade dos ativos Ativos específicos são aqueles que se não empregados na função a que foram designados, perdem valor significativamente e depende da continuidade da transação à qual ele é específico. Sendo assim, a especificidade dos ativos não pode ser desassociada do tempo. Consequentemente, quando empregados na transação à qual são específicos, geram uma **quase-renda** de modo que tal transação pode ser configurada como um monopólio bi-lateral. Adiante, os autores distinguem especificidade de *sunk costs* e custo fixo. Em seguida, são apresentados os tipos de especificidade dos ativos:

- Locacional
- Ativos físicos
- Ativos humanos
- Ativos dedicados
- Marca
- Temporal

Frequência Resumidamente, a frequência de uma transação é relevante para a escolha de uma **estrutura de governança** adequada à essa transação e tal importância se manifesta em dois aspectos:

- Diluição dos custos da adoção de um mecanismo completo
- Possibilidade de construção de reputação

Além disso, pontuam que uma única transação não é suficiente para a elaboração de uma estrutura de governança de modo que é realizada através do mercado *spot*. Também destacam que a repetição de uma transação só se traduzirá em reputação se a economia dos custos de transação forem maiores que o aumento dos custos de transformação. A relevância da frequência se dá pela elevação dos custos associados ao comportamento oportunista (desde que este seja observável).

DÚVIDA

Poderia dar um exemplo da "Transformação fundamental"?

Incerteza Os autores discutem os diferentes tipos de incerteza. Vale pontuar que esta dimensão é relevante por explicitar os limites da racionalidade e incompletude dos contratos.

Um modelo para a escolha da forma organizacional

Ao longo desta seção, são apresentados dois modelos para a **escolha da forma organizacional** mais pertinente a uma transação, comparando a **eficiência relativa** de cada tipo de governança:

Williansom (1991) Eficiência das formas organizacionais é função das especificidades dos ativos

Riordan e Willianson (1985) Incorpora os custos de transação aos custos de transformação (ortodoxo)

Vale destacar que ao comparar a eficiência relativa e não absoluta, tal abordagem dispensa a necessidade de se calcular os **custos de transação** em termos absolutos. Além disso, as demais dimensões das transações são tratadas como deslocamentos da especificidade dos ativos. As estrutura de governança (mercado, verticalização e híbrido) se distinguem pelo *trade-off* entre **incentivo e controle**. A comparação entre hierarquia e mercado se dá em três níveis:

Tecnológico Mercado é mais eficiente que a hierarquia por se aproveitar mais das economias de escala estáticas, economias de escopo e benefícios da agregação de demandas não-correlacionadas

Estrutura de informação Na forma hierárquica, as informação privativas passam a ser comuns. Em outras palavras, a estrutura de informação é diferente para cada estrutura de governança. Supõe-se que o mecanismo de mercado é mais eficiente

Organizacional Diz respeito à **natureza dos contratos** de cada forma organizacional e é nesta distinção que reside o *trade-off* entre incentivo e controle. O mercado apresenta incentivos fortes (associados a relação entre esforço e remuneração) e pouco controle. A forma hierárquica possui um maior controle porque as questões jurídicas podem se resolver internamente.

Uma vez que a **adaptação** das instituições são fundamentais para NEL, Willianson as separa em autônomas e cooperativas. Na primeira, os preços são suficientes para a escolha de adaptações e é mais eficiente por estar mais próxima da fonte da perturbação. Na segunda, diz respeito à presença de uma dependência bilateral entre as partes, de modo que é necessário um mecanismo que induza a cooperação. Vale relembrar que uma adaptação inadequada implica custos de transações mais elevados. Resumidamente, o mercado é mais eficiente na implementação de adaptações autônomas enquanto a hierarquia é mais eficiente na adaptação cooperativa. Os modelos apresentados destacam que incentivo e controle são mais ou menos importantes a depender da **especificidade dos ativos**. Por fim, a partir da distinção entre as estruturas de governança, conclui-se que não é possível desenvolver uma forma organizacional que proporcione simultaneamente o controle da hierarquia e o incentivo fortes do mercado.

Modelo: forma reduzida Os custos de governança do mercado (M), da forma híbrida (X) e da hierarquia (H) são representados em função da especificidades dos ativos (k) e de um vetor de descolamento (θ):

$$M(k, \theta) \quad X(k, \theta) \quad H(k, \theta)$$

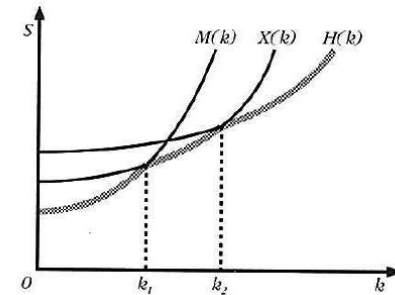
são impostas as seguintes restrições

$$M(0, \theta) < X(0, \theta) < H(0, \theta) \forall \theta \in R^n$$

ou seja, na ausência de especificidade dos ativo, o mercado é a forma organizacional mais eficiente enquanto a necessidade de controle aumenta com a especificidade dos ativos

$$M' > X' > H' \forall \delta k$$

Figure 2 Especificidade dos ativos e estrutura de governança



A transformação fundamental

Definição: Diminuição do número de transacionistas potenciais *ex-post*. Como consequência, são criados instrumentos contratuais para lidar com as contingências desta transformação. A concorrência deixa de ser um indicador **suficiente** de eficiência.

Modelo principal

Tecnologia e produção comum Como simplificação temporária, considera-se que a produção independe da forma organizacional. Desse modo, as receitas e os custos de transformação são os mesmos

$$R = R(Q)$$

$$C = C(Q, k, \theta^-)$$

em que Q é a quantidade produzida, k é a já mencionada especificidade dos ativos e θ^- é um parâmetro de descolamento que implica em menores custos de transformação. Com isso é possível determinar a função de lucros como

$$\pi^*(Q, k, \theta^-) = R(Q) - C(Q, k, \theta^-) - \gamma k$$

Conclui-se que a receita marginal da especificidade deve-se igualar ao seu custo marginal e que as variáveis decisórias que maximizam o lucro (Q^* e k^*) são obtidas pela condição de primeira ordem. Em seguida, na presença de custos de governança, as formas organizacionais se distinguem

$$G^M = V^M(k)$$

$$G^X = \beta^X + V^X(k)$$

$$G^H = \beta^H + V^H(k)$$

com

$$\beta^H > \beta^X > 0 \quad V^M > V^X > V^H > 0$$

Em resumo, na ausência de ativos específicos, o mercado é a estrutura mais eficiente. No entanto, na medida que tal especificidade

aumenta, o mercado apresenta maiores custos relativamente. O nível ótimo de especificidade dos ativos é dado pelos custos de governança e o componente de custos de transformação que depende da especificidade. Este nível ótimo, por sua vez, é distinto para cada forma organizacional. Além disso, quanto maior a especificidade dos ativos, maior a produção ótima da forma hierárquica em relação a uma estrutura com mais incentivos.

Tecnologia de produção distinta Nesta versão, a tecnologia de produção varia com a forma de governança e reforçam os resultados anteriores: formas organizacionais com maior controle são menos prejudicadas à medida que aumenta nível de produto e de especificidade. No entanto, na medida que o produto e a especificidade tendem ao infinito, a diferença entre as formas organizacionais tende à zero. Além disso, firmas maiores e mais verticais se aproveitam de economias de escala e assim reduzem os custos de **transformação**. Por fim, destacam que mesmo que o grau de verticalização seja diretamente proporcional à especificidade dos ativos, nada garante que maior especificidade gera maiores custos de transação em termos absolutos (apenas relativamente mais eficiente).

DÚVIDA

- Existe uma precedência entre incompletude dos contratos e oportunismo? Ou melhor, os contratos incompletos induzem comportamentos oportunistas ou são incompletos por que os agentes são oportunistas?
- Em que medida as conclusões do modelo do Williamson são sensíveis às hipóteses de eficiência adotadas?
- Como tratar de bens públicos nesse modelo?
- A NEI parte da racionalidade limitada para destacar a relevância e incompletude dos contratos. No entanto, ao apresentar o modelo de Williamson são mostradas as condições de maximização de lucros. Este comportamento otimizador não está em conflito com a hipótese de racionalidade limitada? É razoável supor que são maximizadores na produção mas não na elaboração de contratos?
- Ao apresentarem o modelo mais simplificado de Riordan e Williamson, afirmam (p. 106): “ O nível ótimo de especificidade dos ativos é dado pelos custos de governança e o componente de custos de transformação que depende da especificidade. ” No entanto, a especificidade é uma variável endógena ou exógena à forma organizacional? Firms são capazes de escolher quão específico são seus ativos para realizar a produção?