

## **A ECONOMIA INSTITUCIONAL E A CADEIA PRODUTIVA DO FEIJÃO: DESENVOLVIMENTO TEÓRICO BASEADO EM DOUGLASS NORTH**

### *INSTITUTIONAL ECONOMICS AND THE BEAN CHAIN: THEORETICAL DEVELOPMENT BASED ON DOUGLASS NORTH*

Paulo Eterno Venâncio Assunção<sup>1</sup>  
Alcido Elenor Wander<sup>2</sup>

*Resumo – Este artigo visa compreender aspectos fundamentais da cadeia produtiva do feijão no Brasil. Para tanto, foi realizado um ensaio teórico centrado na Nova Economia Institucional e Douglass North. O processo de desenvolvimento das instituições ocorre a partir de desenvolvimento históricos, culturais e sociais, determinando como os agentes que participam da comercialização irão se comportar, e quais incentivos eles possuem para cooperar nas transações. Conseguir um desenho eficiente do processo de troca da propriedade do objeto transacionado, pode significar uma redução significativa dos custos de transação e dos custos envolvidos com a execução dos contratos, o que pode tornar as transações mais eficientes e favorecer a coordenação da cadeia produtiva. Compreender e mensurar de forma eficiente os custos de transação significa, em alguns casos, tornar as negociações mais claras e com um custo informacional mais simples para ambas as partes, permitindo aos agentes uma melhor tomada de decisão.*

*Palavras-chave: Coordenação. Governança. Custos de Transação.*

*Abstract - This article aims to understand Brazil's bean production chain's fundamental aspects. Therefore, a theoretical essay centered on New Institutional Economics and Douglass North was carried out. The institutions' development process takes place from historical, cultural, and social development, determining how the agents participating in the commercialization will behave and what incentives they must have to cooperate while transacting. Achieving an efficient design of the process of exchanging the property of the transacted object can mean a significant reduction in transaction costs and the costs involved in executing contracts, making transactions more efficient and favoring the coordination of the production chain. Furthermore, understanding and efficiently measuring transaction costs means, in some cases, making negotiations clearer and with a simpler informational cost for both parties, allowing agents to make better decisions.*

*Keywords: Coordination. Governance. Transaction Costs.*

<sup>1</sup> Doutor em Agronegócio (UFG/Goiânia-GO); Docente do Centro Universitário de Goiatuba-GO (UniCerrado). Contato: eternopaulo05@gmail.com.

<sup>2</sup> Doutor em Ciências Agrárias (Concentração: Economia Agrícola) (UGOE/Göttingen, Alemanha); Pesquisador da Embrapa Arroz e Feijão. Contato: alcido.wander@embrapa.br.

## I. INTRODUÇÃO

O feijão-comum é um produto de grande importância para agricultura brasileira, sendo um alimento com grande demanda pelas famílias brasileiras. Embora seja um alimento importante, como cadeia produtiva, o feijão apresenta dificuldades de coordenação e governança, não apresentando elementos que garantam o bom funcionamento para os agentes que compõem as transações. Entre estes elementos incluem-se a simetria de informações entre os agentes da cadeia produtiva. Tal procedimento, leva a ineficiências de coordenação, gerando as falhas de coordenação, proporcionando excedentes de comercialização que são apropriados de forma heterogênea pelos agentes dentro e fora da cadeia (MORAES; MENELAU, 2017). Tal constatação instiga e justifica a presente pesquisa, sendo o seu objeto de estudo as transações que acontecem entre produtores e a indústria processadora, produtores-intermediários-agroindústria, a exemplo de Abreu, Cunha e Wander (2016). Especificamente, buscou-se estudar a razão que leva a cadeia produtiva de feijão a não apresentar um mecanismo de coordenação que não seja benéfico para todos os agentes da cadeia, utilizando diferentes aportes teóricos para entender as relações que são desenvolvidas pelos aspectos institucionais e informacional. Com base nesse objeto de estudo, utilizou-se o suporte teórico oferecido pela Nova Economia Institucional, especialmente sua visão relacionada com Douglass North, a Economia dos Custos de Transação, o processo de mudança institucional desenvolvido por Douglass North, a exemplo do estudo realizado por Moraes, Vian e Vian (2012), Levi e Weingast (2019), Putsenteilo *et al.* (2020) e Rindfleisch (2020), porém com foco em Adam Smith.

## II. A ECONOMIA INSTITUCIONAL DE DOUGLASS NORTH

Como arcabouço teórico para o desenvolvimento deste ensaio teórico, optou-se pelo autor Douglas North, que apresenta um entendimento da teoria institucionalista como sendo uma dinâmica em desenvolvimento, relacionada com o passado e o desenvolvimento de arranjos institucionais que podem influenciar de maneira direta a forma como as instituições podem atuar. Esse entendimento da dinâmica institucional está alinhado com o que se observa no conceito de cadeia produtiva como um processo de organização e estruturação econômica, dependente do que foi realizado no passado para influenciar na dinâmica futura, que neste caso é aplicado para entender a dinâmica do desenvolvimento da cadeia produtiva de feijão-comum. As regras valem tanto para o mercado privado, como para os mercados institucionais (compras públicas) (DINIZ; STOFFEL; GOEBEL, 2004).

Para Douglas North, o desenvolvimento econômico de uma região ou dada cadeia produtiva não está associado diretamente com o avanço tecnológico ou com a acumulação de capital, mas sim com as regras e os arranjos institucionais que são adotados, que tanto podem estimular, quanto inibir esse processo de crescimento. O segredo para o crescimento está associado com a habilidade que os agentes possuem de construir as matrizes institucionais de forma que estimulem os agentes na acumulação, não inibindo de forma brusca esse procedimento, porém regulamentando a forma como ele acontecerá (GALA, 2003).

Um dos aspectos mais importantes observados sobre o autor, e que contribuem de forma direta para a construção deste ensaio teórico, é sua crítica sobre a *rational choice*, a teoria da escolha racional, que prega a existência de uma capacidade de maximização plena, por parte dos agentes, de suas decisões em relação as informações que estão disponíveis no mercado. O pressuposto fundamental para *rational choice* é de que a informação é plena, disponível e sem custos para todos os agentes.

Para North (1993), a Teoria Econômica Neoclássica não possui a capacidade de explicar os motivos que constroem as diferentes performances econômicas ao longo do tempo de regiões e cadeias produtivas, pois possui limitações importantes em seus pressupostos e suposições sobre o funcionamento das trocas econômicas. A Teoria Econômica Neoclássica não considera as fricções do mundo, não considerando também os custos de transação, entendendo que os direitos de propriedade estão perfeitamente especificados e os agentes com capacidade ilimitada de processamento de informações, em um mundo de informação fluida e de conhecimento pleno.

North crítica essa teoria defendendo que os agentes não teriam capacidade plena de acesso a todas as informações, sendo um problema de complexidade e capacidade de processamento de informações. Weingast (2002) complementa que tal necessidade de processamento de informações estaria muito acima da capacidade dos computadores atuais de lidarem com todas as informações disponíveis sobre determinadas transações e essa característica que constrói o “custo informacional”, o custo relacionado com a geração, transmissão e interpretação de informações.

O que leva a outro conceito importante para o North, que contribui também com a construção deste ensaio teórico: a racionalidade limitada. A racionalidade limitada, conforme interpretação do autor, está ligada com a capacidade que os agentes não possuem de atingirem uma situação ótima, mas sim a de agir da forma mais coerente possível na busca dos seus fins, dada a escassez de informações (GALA, 2003).

Nesse ambiente de informação incompleta, de dificuldade de computação dessas informações disponíveis e da incapacidade de lidar com tantas informações, tudo isso influenciado pela racionalidade limitada dos agentes, North defende a ideia de mudança institucional. Nela a estrutura que é adotada pelas instituições torna-se mutável no tempo, adequando as necessidades dos agentes e reduzindo o princípio da incerteza que está associado ao processo econômico, levando a não rigidez institucional, mas sim a adaptação institucional.

A cadeia produtiva do feijão-comum apresenta essas características assimétricas de informação, como apresentado por Souza *et al.* (2016), que demonstraram que apesar do produto ser um alimento importante da cesta básica brasileira, os preços são assimétricos quando comparados entre produtores e consumidores. Conforme apresentado pelos autores, os consumidores não se beneficiam da redução de preços que são apresentadas aos produtores, sendo o mercado atacadista o grande responsável por essa falha de mercado. O mercado atacadista atuando como concentrador e não dinamizador de informações também foi observado por Assunção e Wander (2015), onde os procedimentos de não difusão de informações pela cadeia produtiva transformavam os custos de transação em custos positivos e dificultadores da coordenação da cadeia.

A mudança institucional e a construção dessas regras mais pertinentes devem ser implementadas pelo Estado, figura de extrema importância para North, como agente que define regras, responde sobre direitos de propriedade e a manutenção desses direitos. North não defende a ideia do Estado estático e robusto, mas sim como um agente que possui ganhos econômicos e que evolui no tempo conforme as mudanças institucionais são necessárias de serem implementadas. O Estado seria o agente que desenha as regras e as testa, sendo que ele detém o poder de modificá-las conforme observar a sua não funcionalidade, sendo essa a raiz da mudança institucional, a capacidade de adaptação do Estado em relação aos eventos econômicos.

Dessa forma, a crítica de North está direcionada a Teoria Econômica Neoclássica em sua capacidade de explicar as ações dos agentes econômicos por meio do seu princípio racional e maximizador do conceito de *Homo oeconomicus*, onde North

afirma que o altruísmo, ideologias, questões éticas, morais, políticas e religiosas possuem uma função direta na lógica do comportamento dos agentes, não sendo um mero agente robotizado e sem intenções.

North (2005), então, parte do conceito de que mundo econômico é não-ergódico, sendo passível de mudanças de forma contínua, inusitadas e atípicas em todos os momentos, onde os agentes precisam se esforçar para compreender os fenômenos econômicos e sociais, para que possam usufruir da melhor maneira possível essas amenidades e complexidades que estão envolvidas com as transações econômicas. O ambiente informacional da economia exige total empenho dos agentes econômicos na intenção da maximização do seu consumo.

North se mostra importante para a construção da presente análise por seu modelo de análise econômica partir do axioma de que as instituições e a estrutura produtiva são processos herdados por meio da história singular que geram as dinâmicas socioeconômicas diversificadas e com resultados diferentes conforme as matrizes institucionais se formaram. O crescimento econômico é um processo eminentemente institucional, resultado das interações entre as forças econômicas, políticas e culturais que constroem os distintos arranjos institucionais que proporcionam diferenças nas trajetórias de desenvolvimento.

Outro conceito que merece ser observado é a eficiência, que para Douglass North está associado com a definição de direitos de propriedade, pois com essa definição, ocorre a maior maximização dos investimentos privados, pois não é possível tornar desprezível para o processo econômico qualquer externalidade que esteja envolvida com esses direitos. A definição dos direitos de propriedade para North orienta a maximização da taxa de crescimento, pois com os direitos de propriedade bem desenvolvidos, o setor privado possui respaldo jurídico para gerar investimentos.

Nesse sentido, North (1992) destaca que os custos de transação acontecem quando se tem dificuldade em garantir os direitos de propriedade, sendo eles um processo de fricção que dificulta o desenvolvimento de transações mais eficientes entre os agentes. Como acontece na agricultura, onde os produtos possuem múltiplos atributos, os custos inerentes ao dimensionamento e mensuração desses atributos no momento da celebração dos contratos é que geram os custos de transação. Quanto mais altos forem os custos de transação, maiores serão as incertezas dos direitos de propriedade, tornando a transação imperfeita e incompleta, o que transmite para os agentes as incertezas das transações, tornando o processo ineficiente.

Tal característica pode ser observada na cadeia produtiva do feijão-comum, onde os custos de transação acabam sendo muito altos (ASSUNÇÃO; WANDER, 2015), compondo o aspecto da definição dos atributos do produto (o armazenamento do feijão como um deles, o transporte, o empacotamento etc.) aspectos que tornam a transação mais ineficiente num contexto de coordenação.

Dessa forma, North defende a uma definição direta e com garantias dos direitos de propriedade, com arranjos eficientes que levarão as organizações e os agentes a investirem em atividades economicamente viáveis, produtivas e que proporcionem a acumulação do capital e conhecimento, necessários para manter a fluidez das mudanças institucionais essenciais para o desenvolvimento econômico. Só são eficientes as instituições que possuem capacidade de mudança e reestruturação.

### III. O *PATH DEPENDENCE*

North traz uma adaptação dos trabalhos desenvolvidos sobre inovações tecnológicas para construir o conceito de *path dependence*, ou dependência da trajetória (numa tradução literal). O conceito trabalha a ideia de que as instituições do presente

condicionam os futuros desenvolvimentos institucionais. Sendo assim, o desenvolvimento econômico seria uma dependência das ações que foram tomadas no passado.

O *path dependence* tem uma relação direta com a presença de rendimentos crescentes a partir da escolha de um padrão tecnológico. Tais rendimentos crescentes levam a uma situação de padronização, onde o padrão tecnológico será adotado e generalizado para todos os agentes econômicos e a mudança para esse padrão tecnológico torna-se extremamente difícil no decorrer do tempo, por haver os custos de adoção e adaptação a essas novas tecnologias, a cadeia produtiva do feijão-comum apresentou altos custos de adaptações de tecnologias. Como destacado por Fiani (2002) “o fato de as possibilidades de escolha no presente serem estritamente condicionadas pelas escolhas passadas”.

Dessa forma, a trajetória da cadeia produtiva do feijão foi uma trajetória de delegação da cultura a segundo plano, sendo que sua principal característica é de uma cultura de substituição ou de consorciação. As adaptações que foram realizadas no melhoramento genético da cultura não permitiram que o feijão fosse desassociado das tecnologias que foram desenvolvidas para outras culturas, como a soja, por apresentar aumentos bruscos e reduções bruscas nos preços, o feijão acaba sofrendo com grandes produções e pequenas produções dependendo da relação dos preços durante os períodos de início das safras (o feijão é produzido em três safras distintas ao longo do ano).

A definição e a garantia dos direitos de propriedade estão diretamente relacionadas com o estudo do desenvolvimento histórico das instituições econômicas ou das cadeias produtivas, pois se tais direitos não forem bem definidos e bem garantidos, o quadro institucional que compõe o *path dependence* pode evoluir para a inteira ineficiência e não proporcionar o desenvolvimento esperado.

North utiliza os conceitos de *path dependence*, incerteza, incompletude informacional e eficiência para derivar os “custos de transação”. North redefine o conceito de custo de produção como sendo a conjunção dos custos de transformação (os gastos que estão relacionados com fatores de produção e insumos produtivos) com os custos de transação, passando agora a tratar os custos de produção como sendo os custos de transformar os produtos e os custos de negociar tais produtos no mercado de informação incompleta.

O *path dependence* envolve conceitos da transmissão de informações de forma cultural, o conceito em si está envolvido com a passagem do tempo e como esse influencia na construção de instituições econômicas eficientes e que consigam cumprir a sua função. As informações que são transmitidas por meio das informações socialmente aceitas estão ligadas ao contexto cultural, o que irá estabelecer os mecanismos de incentivos ou as restrições que serão enfrentadas pelos agentes e pelas organizações.

Na teoria das instituições e mudança institucional desenvolvida por Douglass North, a cultura possui um lugar de destaque para a construção do modelo teórico, pois é a cultura que irá influenciar o processo de determinação das trajetórias sociais de médio e longo prazo, como uma forma de estruturar a governança das interações sociais do cotidiano, influenciando nas relações familiares, no campo do trabalho e dos negócios, sendo essa construída por meio das restrições informais, códigos de conduta, normas de comportamento e convenções.

O processo cultural irá influenciar como os indivíduos recebem e processam as informações, sendo uma característica de herança cultural que irá determinar diretamente como os agentes irão se comportar dentro da matriz institucional. A cultura dos indivíduos irá influenciar em como os agentes irão processar e utilizar as

informações, sendo também um balizador da tomada de decisão pela sua influência na forma como os agentes constroem seus modelos mentais.

Os modelos mentais estão associados com a construção de ideias que são oriundas de posições religiosas, ideologias, filosofia de vida, sendo uma característica que sustenta ou retira as divergências entre os agentes, podendo ser ela quem garante a interação e a transferência do conhecimento, permitindo que ele seja recebido e julgado como sendo coerente ou não. Tal processo ainda fica preso à incompletude da informação, mas permite entender de que forma os agentes irão tomar decisões sobre os processos econômicos e como irão utilizar suas características culturais como um meio para a tomada de decisão.

As instituições, e todo o processo que estão em volta desse conceito, para North, nada mais são do que as representações da consciência dos agentes, expressando seus modelos mentais que são compartilhados, sendo representações externas dos modelos cognitivos individuais que são perpassados para entender o funcionamento da sociedade e do processo econômico. Possuem a finalidade de permitir aos agentes uma estrutura e uma organização para que por meio dela viabilize suas ações e reduza a incerteza que está envolvida com o processo.

Quanto mais organizados forem os modelos cognitivos e quanto mais claros eles estiverem para os agentes, com informações mesmo que incompletas, porém irrestritas, melhor será o modelo do mapa mental construído pelos agentes e melhor esses agentes conseguirão se posicionar dentro das transações, tornando o processo menos truncado e com a fricção minimizada. Isso reduz os custos de transação e melhora o *path dependence* que será construído a partir daquele momento. Processo este que não ocorre na cadeia produtiva do feijão, que sofre com a assimetria de informação e os custos de transação positivos.

North, dessa forma, insere o efeito cultural e a cognição dos agentes dentro da análise econômica, demonstrando que os efeitos de subjetividade, defendidos por Simon (1955), apresentam influências diretas na forma como os agentes irão lidar com as transações e na forma como irão atuar, seja em cooperação ou em concorrência.

North (2005), apresenta ainda mais destaque para o efeito cultural dentro da performance econômica e política. O autor considera que os efeitos culturais são temporais dentro da análise econômica, podendo ser modificados conforme a passagem do tempo, porém, apresentando uma estrutura arraigada dentro da sociedade. Dessa forma, a cultura é um efeito diretamente ligado ao *path dependence*. Conforme os indivíduos fazem escolhas observando seus sistemas de crenças, tais crenças sendo formadas pelo processo de aprendizagem são passadas de uma geração a outra.

A aprendizagem sendo entendida como um efeito cultural temporal, está associada com as experiências socioculturais que são vivenciadas pelos indivíduos, atualizada constantemente pelos impulsos internos e pelos influxos culturais (NORTH, 2005). Tais modelos mentais podem ser influenciados e até transformados conforme as mudanças na organização social ocorrem, não demonstrando uma estrutura rígida, mas sim, transformadora conforme a sociedade evolui em seu processo de desenvolvimento.

North defende então, que as instituições são formadas como forma de minimizar a incerteza e superar os custos de transação. O conceito de instituições é complexo e abstrato, sendo que na literatura econômica existem várias definições para o que poderia ser definido como instituições. O foco da presente análise é se ater ao conceito das instituições desenvolvido por Douglass North e utilizados posteriormente pelos chamados Novos Institucionalistas, que contribui para a construção da presente análise por sua dinâmica conceitual.

As implicações da economia institucional de Douglass North estão diretamente relacionadas com o entendimento da construção e do desenvolvimento das instituições econômicas. O autor transforma a concepção da racionalidade instrumental para um suposto de racionalidade procedimental, onde se os agentes não possuem capacidade computacional para as informações disponíveis para a execução das transações. O ambiente onde ocorrem as interações está rodeado por incertezas e as informações não são completamente disponíveis para os agentes. As instituições surgem como elementos fundamentais para a redução da incerteza e para a estruturação das interações humanas (NORTH, 1992).

Compreender as instituições como regras do jogo parte de uma analogia a um esporte coletivo, onde se pode entender as transações econômicas como sendo um jogo de estratégia visando lidar com todos os atributos das transações e reduzir o custo de transação da melhor forma possível. Atingir o objetivo do coletivo é mais fácil se houver cooperação entre os agentes. North trata esse elemento como sendo um elemento diretamente ligado com a cooperação entre os agentes, que são indivíduos auto interessados, em trocas impessoais e interações não repetidas. Nesse cenário, o maior desafio é garantir que os agentes cooperem e cumpram seus acordos sem gerar as estratégias de abandono. Dessa forma, as falhas na coordenação, a fricção econômica e os problemas de cooperação levam a custos de transação positivos.

#### IV. O QUE SÃO AS INSTITUIÇÕES?

A definição mais comumente aceita para as instituições é dada pela Nova Economia Institucional (NEI)<sup>3</sup>, que como destacado por Azevedo (1997): “a operação e a eficiência de um sistema econômico são limitadas pelo conjunto de instituições que regulam o jogo econômico”. Para Douglas North (1992), as “instituições são restrições normativas elaboradas pelos seres humanos, para que haja organização e estruturação das interações sociais, econômicas e políticas”.

Na forma definida por North, as instituições funcionam como regulamentação e controle das ações dos indivíduos, sendo, portanto, algo que pode apresentar densidade e espessura no seu funcionamento. Um ambiente com muitas regras estruturais e aceita pela maioria, sejam regras formais ou informais, é um ambiente denso e espesso, sendo que a atuação oportunística nesse tipo de ambiente apresenta maior dificuldade para acontecer. Em ambientes com poucas regras estruturais ou regras não aceitas pela maioria, apresenta baixa densidade e pouco espessura institucional, sendo que nesse tipo de ambiente, o oportunismo apresenta maiores chances de acontecer.

Nessa perspectiva, as instituições são os padrões de regulamentação e restrições das ações humanas, definindo condutas, comportamentos e formas de relações entre os atores. Como salienta Azevedo (1997), “para que as instituições sejam ainda mais abrangentemente definidas é necessário também incluir na definição anterior os instrumentos responsáveis pelo funcionamento adequado das regras que compõem as instituições”.

As instituições podem ser formais e informais. As instituições formais são aquelas que são constituídas de estatuto (leis ou regras) de funcionamento, que são decididos pelos seus membros, por voto ou por deliberação de líderes, e que qualquer falta ou não cumprimento em relação a tais regras, as punições são impostas pela própria lei, na figura da instituição principal (o melhor exemplo é o Estado e seu funcionamento). Já as instituições informais são caracterizadas pela não constituição de

---

<sup>3</sup> O texto não traz a diferença entre o novo e velho institucionalismo, sendo que nessa seção são tratados apenas a definição de instituições comumente empregados na literatura econômica.

estatutos escritos, mas leis e regras orgânicas que são desenvolvidas pela cultura ou tradição, e que na falta ou não cumprimento de tais leis ou regras, as punições são feitas pela sociedade por meio da execução de reputação dos indivíduos.

Sendo assim, como destacado por Arend e Cário (2005), “as instituições formam a estrutura de incentivos dos indivíduos que interagem na sociedade e que, por conseguinte, as instituições políticas e econômicas são os determinantes fundamentais do desempenho econômico a longo prazo”. Os autores ainda destacam as decisões que são tomadas pelos indivíduos serão influenciadas diretamente por suas crenças, que são consequência do seu processo de aprendizado, sendo algo cumulativo no tempo, passado de geração a geração, sendo o tempo uma dimensão de extrema importância para o processo de aprendizagem dos seres humanos. Essas ideias também são corroboradas por Peters (2022).

As instituições se constroem como um processo temporal, pela sua característica do *path dependence*, sendo ele que influencia diretamente como as instituições podem promover o crescimento econômico, como uma forma de perpetuação, ou gerar a estagnação econômica ou até o decréscimo econômico. As economias podem desenvolver instituições que estimulem o seu crescimento, como também podem desenvolver instituições que provoquem o seu estancamento (NORTH, 2018).

É a funcionalidade das instituições que define como tal instituição atua no crescimento ou no estancamento, instituições burocratizadas com uma hierarquia muito forte e que não apresentam mudanças estruturais fáceis de serem implementadas, são as instituições morosas, as que levam ao estancamento do processo de crescimento. Já as instituições com poucos processos burocráticos, alta fluidez de informações e com capacidade de reestruturação, são as instituições que apresentam a capacidade de fomentar o crescimento econômico.

A matriz institucional é a conjunção das instituições formais e informais dentro de uma sociedade, sendo ela responsável pela definição dos vetores de estímulos para os diversos agentes sociais que formam a sociedade, não apenas aqueles que estão relacionados com as atividades econômicas. North, então, vê as instituições como sistemas de incentivos para qualquer tipo de troca, sendo justamente esses sistemas de incentivos que fazem com as instituições, tanto formais, quanto informais, relacionadas com o direito de propriedade dos agentes.

North também constrói o conceito de prosperidade, sendo esse associado com o conceito de instituições eficientes. As instituições eficientes estão relacionadas com um arranjo institucional que consiga definir e proteger bem os direitos de propriedade dos agentes, sendo essencial como forma de incentivo para que haja trocas com os direitos dos agentes resguardados em sua consecução. Outros aspectos que cabem ser destacados sobre os direitos de propriedade, é que tais direitos se apoiam em formas legais formais e informais de sanções reguladoras, sendo um processo dependente dos costumes e das tradições.

As formas legais de sanções são aquelas que estão amparadas com as leis e regulações desenvolvidas pelo Estado, sendo esse o grande legislador e executor das leis, com os tribunais e o aparato jurídico sendo seu mecanismo de ação. Já as sanções informais são aquelas que ocorrem no âmbito da comunidade, como um processo de construção ou destruição da reputação dos agentes. As sanções informais tendem a ter um peso maior do que as sanções formais, posto que nas formais os agentes pagam seu débito (da forma que foi definida por lei) e não geram maiores reverberações, já no caso das sanções informais como destruição da reputação tendem a ser repassadas no tempo, não permitindo, em alguns casos, a reconstrução da reputação. A sociedade sendo

construída por agentes culturais não apresenta tendência de esquecer um indivíduo/agente com reputação ruim.

Como destacado por Gala (2003), a mudança institucional demonstra o processo de como as sociedades evoluem ao longo do tempo, podendo dessa forma ser mais importante para o desenvolvimento como uma forma de estimular o capital físico e humano a ser empregado com mais eficiência e mais retorno econômico, sendo assim mais relevantes que o acesso as inovações tecnológicas. Dessa forma, as organizações são inseridas no modelo de análise institucional como um processo dinâmico e maximizador.

Cabe assim, definir as organizações conforme a visão de North. Para o autor, as organizações são grupos de indivíduos unidos por um propósito em comum. As organizações são o conceito chave para o funcionamento do modelo institucional desenvolvido por Douglass North. Os incentivos que são gerados pela matriz institucional e proporcionam o surgimento das organizações que concentram sua atuação na busca de diversos objetivos. Em uma sociedade, as organizações são os principais agentes, podendo ser de várias formas, como os órgãos políticos, os órgãos econômicos, órgãos sociais e os órgãos educacionais (NORTH, 2018). North desenvolve o conceito de organizações para que esse possa interagir com a matriz institucional, possibilitando o entendimento do funcionamento dos custos de transação dentro da sociedade e como esses podem ser minimizados.

As organizações possuem sua origem na estrutura institucional que a sociedade apresenta num determinado momento do tempo, passando a interagir com as outras organizações, com as instituições e buscando minimizar as restrições que ocorrem pela teoria econômica. As interações que ocorrem entre as organizações formam a “performance econômica” das sociedades, bem como proporcionam a evolução institucional (GALA, 2003). As instituições constroem sua própria matriz de incentivos, buscando maiores *payoffs* conforme constroem seus investimentos, sendo que a busca é a maximização dos resultados, porém, num ambiente econômico, nada garante que tais investimentos proporcionem retornos positivos para o nível do investimento que foi gerado. Por mais que a matriz institucional esteja consolidada, investimentos ainda são riscos que são assumidos pelos agentes sem que haja certeza de retorno.

Como processo de redução das incertezas, as instituições estabelecem uma estrutura estável para as interações humanas, podendo essas não serem necessariamente eficientes do ponto de vista social, tornando os custos de transação positivos e impeditivos para execução da troca econômica, fazendo com que o processo econômico seja ineficiente e tornando a matriz institucional ineficiente em sua atuação.

A matriz institucional que se constrói conforme as organizações se relacionam é a responsável em definir os estímulos dos agentes sociais que estão envolvidos com a atividade econômicas. Dessa forma, North destaca que as sociedades evoluem conforme o desenvolvimento de suas matrizes institucionais e suas reverberações na economia, política e sociedade.

A matriz institucional, conforme destaca Costa (2019), influencia os custos de transação de duas maneiras: por meio das regras formais e das regras informais. As regras formais são aquelas constituídas por meio da atuação do Estado, sendo regras aplicáveis a qualquer agente econômico, independentemente de sua origem, atuação ou escalonamento econômico, enquanto as regras informais estão relacionadas com a cultura e a tradição da sociedade, sendo um fator social e antropológico.

## V. OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Para Douglass North a teoria deveria buscar uma forma de conciliar uma teoria da conduta humana perante os processos de negociação, sendo uma teoria que trabalharia os custos de negociação que são embutidos dentro das transações em si. A teoria deveria versar sobre a racionalidade humana, refletindo sua capacidade de processar, organizar e utilizar as informações que estão disponíveis, por meio das incertezas próprias a essas informações, implicando em custos de capacidade cognitiva dos agentes (AGUILAR FILHO; FONSECA, 2011) estruturando a Teoria dos Custos de Transação (TCT).

Tal teoria não foi desenvolvida exclusivamente por Douglass North, sendo que houve contribuições seminais de Ronald Coase e Oliver Williamson. O presente texto foca na contribuição de Douglass North, por essa apresentar um maior alinhamento com o escopo adotado neste ensaio teórico.

Utilizando o marco teórico desenvolvido por Williamson (1985), de que existem custos na utilização dos sistemas de preços, onde tais preços influenciam na condução dos contratos internos, no funcionamento do sistema econômico, dessa forma sendo importantes não apenas para os contratos via mercados, mas também com os sistemas de coordenação central das empresas. Partindo disso, North destaca que a organização das empresas deve prezar por uma via de governança que possibilite a minimização ou a maior redução possível dos custos de transação, sendo isso possível por meio de instituições econômicas que sejam consolidadas e fortes.

Para North, os custos de transação são de duas formas: *measurement* e *enforcement*. Os custos de mensuração (*measurement*) são aqueles que estão associados com a dificuldade que os agentes possuem em entender de fato o objeto da transação que está em curso. Já os custos de aplicação (*enforcement*) estão ligados com a incapacidade que os agentes possuem em relação a incerteza sobre a propriedade e legitimidade do bem que está sendo transacionado.

Como destacado por Fiani (2003), os custos de transação estão relacionados com “a definição e garantia dos múltiplos atributos que compõem os direitos de propriedade”. Quanto mais claros e definidos forem os atributos dos bens transacionados, menor será o custo de transação envolvido. Quando menor o nível informacional envolvido com a transação dos bens, maior é custo de transação envolvido.

Sobre os custos de transação, North (2018) destaca “o caráter custoso das informações é a chave dos custos de transacionar”. Num ambiente onde a informação é completa, porém a capacidade computacional dos agentes é ilimitada, dispensa a regulamentação institucional, pois os custos de transação nesse ambiente são nulos. Já num ambiente de informações limitadas e capacidade computacional dos agentes também limitada, os custos de transação tornam-se positivos, o que requer uma matriz institucional eficiente que consiga minimizar tais custos de transação.

Sendo assim, North em sua concepção da teoria institucionalista, combina uma teoria da conduta humana com uma teoria dos custos de negociação, observando as formas como as limitações de racionalidade humana, observadas na baixa capacidade de processar, organizar e utilizar informações, relacionadas com as próprias incertezas envolvidas com o processo de entendimento do meio, levando ao que o autor chama de custos de transação positivos. A estrutura que se constrói por meio dos custos de transação requer normas e procedimentos de simplificação do intercâmbio entre os indivíduos, ou seja, uma forma para que as trocas econômicas possam acontecer com fluidez e recorrência.

Como já destacado na presente análise, os custos de transação fazem parte dos custos de produção, onde os custos totais de produção são formados pelos custos de transação e os custos de transformação. Compõem os custos de transformação as entradas de recursos na forma de terra, trabalho e capital que serão utilizados na transformação dos atributos físicos de um bem, como o tamanho, peso, cor, composição química. Tais custos serão dependentes do nível de tecnologia utilizado, e dos valores e da cultura que as sociedades possuem, que serão os processos condicionantes para o desenvolvimento ou retração de novas técnicas de produção (AGUILAR FILHO; FONSECA, 2011).

A possibilidade de que os agentes manifestem condutas oportunistas representa outra fonte de custos de transação positivos. O comportamento oportunista se manifesta quando os agentes tentam tirar vantagem de uma situação, seja por informações privilegiadas, o não cumprimento de contratos informais e o uso de ações coletivas para ganho próprio. Por essa relação dos custos de transação com o oportunismo, os custos de transação podem ser divididos em duas formas: custos de mensuração e custos de *enforcement*.

Os custos de mensuração estão relacionados com a construção das transações, pois os agentes possuem dificuldades relacionadas com a racionalidade limitadas de desenhar completamente como seriam as transações, os custos de mensuração fazem com que os contratos não sejam completos pela impossibilidade de conseguir mensurar todas as situações que poderiam acontecer no futuro. Os custos de *enforcement* estão relacionados com a efetivação daquilo que foi pactuado pelos contratos, estando tais custos sujeitos a incerteza que os agentes possuem com a propriedade do bem a ser trocado, estando relacionados com problemas de legitimidade da transação a ser efetuada.

Os custos de transformação e os custos de transação, por consequência, estão relacionados com o tecido social, pois em sociedade fundadas em redes de relações densas, os custos de transformação são altos, porém os custos de transação são baixos. Isso acontece porque os custos de verificação e de garantir os direitos de propriedade são reduzidos pelos vínculos existentes entre os agentes. Em sociedade com estruturas mais complexas, onde existem a construção de mercados financeiros fortes, com volumes grandes de capital imobilizados e que as relações entre os agentes são baixas, possuem uma estrutura impessoal de relação, fazendo com que os custos de transformação sejam baixos, porém elevando os custos de transação, construindo o efeito de trade-off entre os agentes e o processo econômico.

## VI. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O conceito de instituições é de extrema importância para estudos que visam compreender como se dá a coordenação e a governança nas cadeias produtivas, pois são as instituições que definem as regras do que será adotado como padrão das negociações entre os agentes. O processo de desenvolvimento das instituições ocorre a partir de desenvolvimento históricos, culturais e sociais, determinando como os agentes que participam da comercialização irão se comportar, e quais incentivos eles possuem para cooperar nas transações.

Conseguir um desenho eficiente do processo de troca da propriedade do objeto transacionado, pode significar uma redução significativa dos custos de transação e dos custos envolvidos com a execução dos contratos, o que pode tornar as transações mais eficientes e favorecer a coordenação da cadeia produtiva. Compreender e mensurar de forma eficiente os custos de transação significa, em alguns casos, tornar as negociações mais claras e com um custo informacional mais simples para ambas as partes,

permitindo aos agentes uma melhor tomada de decisão. Estas necessidades são atendidas por outros teóricos que estudaram e contribuíram para a consolidação da Nova Economia Institucional e Teoria de Custos de Transação.

## VII. REFERÊNCIAS

ABREU, D. P.; CUNHA, C. A. da; WANDER, A. E. Governança na cadeia produtiva do mel em Goiás: um enfoque da economia dos custos de transação. **Revista Sodebras [on line]**. v. 11, n. 130, Out./2016, p. 31-36. ISSN 1809-3957. Disponível em :<<http://www.sodebras.com.br/edicoes/N130.pdf>>. Acesso em 10 set. 2020.

AGUILAR FILHO, H. A.; FONSECA, P. C. D. Instituições e cooperação social em Douglass North e nos intérpretes weberianos do atraso brasileiro. **Revista Estudos Econômicos**, v. 41, n. 3, p. 551-571, 2011.

AREND, M.; CÁRIO, S. A. F. Origens e determinantes dos desequilíbrios do Rio Grande do Sul: uma análise a partir da Teoria Institucional de Douglass North. **Ensaio FEE**, v. 26, n. especial, p. 63-94, 2005.

ASSUNÇÃO, P. E. V.; WANDER, A. E. Transaction costs in beans market in Brazil. **Ciência Rural**, v. 45, n. 5, p. 933-938, 2015.

AZEVEDO, P. F. Níveis analíticos. In: FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**. São Paulo: Editora Singular, 1997.

COSTA, E. J. M. A teoria das instituições e da mudança institucional de Douglass North: cultura, Estado e dependência de trajetória. **Cadernos CEPEC**, v. 8, n. 2, p. 64-84, 2019.

DINIZ, É. de A.; STOFFEL, J. A.; GOEBEL, M. A. Licitações e compras públicas de alimentos numa perspectiva da nova economia institucional. **Informe Gepec**, v. 8, n. 2, 2004.

FIANI, R. Crescimento econômico e liberdades: a economia política de Douglas North. **Economia e Sociedade**, v. 11, n. 1, p. 45-62, 2002.

GALA, P. A teoria institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, v. 23, n. 2, p. 89-105, 2003.

LEVI, M.; WEINGAST, B. R. Douglass North's Theory of Politics. **PS: Political Science & Politics**, v. 52, n. 2, p. 213-217, 2019.

MORAES, E. S.; MENELAU, A. S. Análise do mercado de feijão-comum. **Revista de Política Agrícola**, v. 26, n. 1, p. 81-92, 2017.

MORAES, G. I.; VIAN, C. E. F.; VIAN, A. F. Adam Smith, Brasil e a América Latina - Uma visão institucional? **Informe Gepec**, v. 16, n. 2, p. 57-72, 2012.

NORTH, D. Desempenho económico em el transcurso de los años. Estocolmo: (s.n.), **Conferência de Douglass North em Estocolmo, Suécia, 09 de dezembro de 1993**. Disponível em: <<https://www2.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>>. Acesso em: 14 ago. 2020.

NORTH, D. **Understanding the process of economic change**. Princeton/Oxford: Princeton University Press, 2005.

NORTH, D. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

PETERS, B. G. Institutions, institutional theory and policy design. In: **Research Handbook of Policy Design**. Edward Elgar Publishing, 2022. p. 54-71.

PUTSENTEILO, P.; KLAPKIV, Y.; KARPENKO, V.; GVOZDECKA, I. The role of institutions in the development of agriculture. **Bulgarian Journal of Agricultural Science**, v. 26, n. 1, p. 23-33, 2020.

RINDFLEISCH, A. Transaction cost theory: past, present and future. **AMS Review**, v. 10, n. 1-2, p. 85-97, 2020.

SIMON, H. A. A behavioral model of rational choice. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

SOUZA, R. S.; WANDER, A. E.; CUNHA, C. A.; SCALCO, P. R. Ajustamento assimétrico de preços na cadeia produtiva do feijão no Estado de Goiás, Brasil. **Agroalimentaria**, v. 22, n. 42, p. 133-148, 2016.

WEINGAST, B. R. Rational-choice and institutionalism. In: KATZNELSON, I.; MILNER, H.V. **Political Science: the state of the discipline**. New York: Norton & Company, p. 661-692, 2002.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institution of Capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: The Free Press, 1985.

#### VIII. COPYRIGHT

Direitos autorais: Os autores são os únicos responsáveis pelo material incluído no artigo.