
REVISITANDO O CONCEITO DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL (NEI)

REVISITING THE CONCEPT OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS (NIE)

Udo Strassburg¹

<http://lattes.cnpq.br/1894273502372762>

Nilton Marques de Oliveira²

<http://lattes.cnpq.br/9714154982299224>

Weimar Freire da Rocha Jr³

<http://lattes.cnpq.br/0684318770321413>

Recebido em 31/10/2017

Aceito em 25/11/2019

RESUMO: O objetivo deste artigo foi apresentar o conceito da Nova Economia Institucional (NEI) com seus respectivos ambientes: institucional, organizacional, tecnológico, dos negócios e competitivo. Utilizou-se de um ferramental metodológico exploratório, à guisa da literatura. Os principais resultados sugerem que a Nova Economia Institucional teve sua origem com a evolução da *Original Institutional Economics* – OIE, tendo como proposta central as instituições. As instituições possuem a função de ser o principal regulador das atividades e interações humanas. O ambiente institucional é definido pelo conjunto de regras sejam elas formais e informais. O ambiente organizacional é composto pelas organizações que dão suporte para o funcionamento do sistema. O ambiente tecnológico está relacionado ao desenvolvimento e a necessidade de tecnologia que a organização possui. O ambiente de negócio tem avançado paulatinamente, com relação a redução da burocracia existente. Por fim o ambiente competitivo é aquele em que todas as empresas possuem as mesmas chances, mas somente irão ganhar aquelas que utilizarem melhor os recursos produtivos (físicos, humanos e financeiros).

Palavras-Chave: Nova Economia Institucional, Instituições, Organizações.

ABSTRACT: *This paper aimed to present the concept of the New Institutional Economics (NIE) with its respective environments that are institutional, organizational, technological, competitive, and of business. Exploratory methodological tools were used by way of literature. The main results suggest that the New Institutional Economics originated from the evolution of Original Institutional Economics*

¹ Prof. do Mestrado em Contabilidade e da Graduação em Ciências Contábeis da UNIOESTE - Cascavel PR. Graduação em Ciências Contábeis, Especialização em Controladoria e Gerência Financeira, Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica e Doutorado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio. udo.strassburg@unioeste.br.

² Professor do Mestrado em Desenvolvimento Regional da Universidade Federal do Tocantins. Graduação em Ciências Econômicas. Mestre em Economia. Doutor em Desenvolvimento Regional e Agronegócio. niltonmarques@mail.uft.edu.br.

³ Professor do mestrado e doutorado em Desenvolvimento Regional da UNIOESTE - Toledo PR. Graduação em Agronomia. Especialização em Engenharia da Produção. Mestre em Economia Aplicada. Doutor em Engenharia da Produção e Pós Doutor em Ciências Sociais Aplicadas em Lisboa. wrochajr2000@gmail.com.

(OIE), considering the institutions as central proposal, because they are the main regulator of human activity and interactions. The institutional environment is defined by the set of rules, formal or informal. The organizational environment is composed by organizations that support the system functioning. The technological environment is related to the development and required technology for the organization. The business environment has gradually advanced in relation to the existing bureaucracy reduction. Finally, the competitive environment is the one in which all companies have the same chances, but only companies that make better use of productive resources (physical, human, and financial) will advance.

Keywords: *New Institutional Economics (NIE), Institutions, Organizations.*

1 INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é revisitar o conceito da Nova Economia Institucional (NEI). A questão que centra o artigo é: como se apresenta a Nova Economia Institucional nos ambientes institucional, organizacional, tecnológico, dos negócios e competitivo? A Nova Economia Institucional – NEI ou *New Institutional Economics* – NIE, teve sua origem com a evolução da *Original Institutional Economics* – OIE, onde o marco que separa as duas formas de pensamento se deu com as propostas de Nelson (1995) e Stanfield (1999) para separar entre o anterior e o atual. Mas Stanfield (1999) que proporcionou a maior contribuição, com a sugestão de que as visões institucionalistas que não estivessem enquadradas dentre os pressupostos teóricos e manuscritos de Veblen, Commons e Mitchell, estariam relacionados com o arcabouço teórico da Nova Economia Institucional (NEI), nomenclatura esta que estaria surgindo naquele momento.

A proposta central da Nova Economia Institucional – NEI, são as instituições. As instituições constituem-se como sendo o principal regulador das atividades e interações humanas. North (1990, 1991, 1994) expõe em suas obras um marco analítico para explicar como as instituições e as mudanças institucionais afetam a economia, “as instituições existem devido à incerteza que resulta da interação humana” (NORTH, 1994, p. 14). North, parte da premissa que o mercado acarreta custos na economia, idéia de Coase (1937), e que a diminuição de tais custos decorre da existência de instituições

As instituições, segundo North (1991, 1994) ocupam um lugar central na análise do processo de desenvolvimento econômico, porque definem o ambiente em que funciona a economia e promovem a interação entre as pessoas, destacando porque a mudança institucional define o modo como a sociedade evolui no tempo. Mas também as instituições formam uma estrutura de incentivos e controles que induzem os indivíduos a cooperar, (SAES, 2000). Analisando os estudos sobre a NEI verificou-se uma preocupação em relação a eficiência das instituições, já que a tendência é, “quanto mais eficientes forem as instituições, mais desenvolvimento haverá”.

Diversos trabalhos tem sido escrito sobre a Nova Economia Institucional, abordando diferentes campo do saber, desde administração, direito, relações internacionais e economia. É oportuno nesta citar algumas pesquisas mais recente que tem como campo principal a NEI. Tamanaha (2015) examina novos estudos da economia institucional (NEI) para definir, mapear e medir o domínio das instituições formais e informais e subsidiar políticas específicas. O autor demonstra por que os pesquisadores enfrentam barreiras intransponíveis na agenda política da NEI, mostrando que a academia está repetindo as lições apreendidas em direito e desenvolvimento ao longo das últimas quatro décadas. Gui, Diesendorf e Macgil (2017) utilizaram a Nova Economia Institucional (NEI) para avaliar o desenvolvimento de

microrredes de energia elétricas nas regiões da Austrália, Europa e Estados Unidos. Estudaram como se estabelecem a governança, a organização e as instituições desses países. Canitez (2018), analisa os sistemas de transportes públicos urbanos na perspectiva da Nova Economia Institucional (NEI). Bektashi e Nuhiu (2015) desenvolveram um estudo em Kosovo, localizado na península dos Balcãs, na região da antiga Iugoslávia, sobre o crescimento e desenvolvimento econômico à luz da Nova Economia Institucional. Por fim, Rambe e Agbotome (2018) utilizaram a Nova Economia Institucional (NEI) para avaliar empresas agrícolas de pequeno porte na África do Sul, como as instituições, as organizações favorecem ou não a inserção dessas pequenas empresas no cenário global.

Desta forma utiliza-se de um ferramental metodológico, o qual destaca-se quanto a tipologia da pesquisa, exploratória, quanto aos procedimentos é bibliográfica, e quanto as abordagens é qualitativa, realizada a guisa da literatura, entendida como procedimento de reflexão e análise necessária para a articulação da Nova Economia Institucional (NEI) com os diferentes ambientes abordados.

Este artigo está estruturado da seguinte forma: primeiro apresenta-se a introdução, a seguir de forma consecutiva os ambientes institucional; organizacional; tecnológico e o competitivo. Por fim, as considerações finais sumarizam o artigo.

2 O AMBIENTE INSTITUCIONAL

O ambiente institucional é definido pelo conjunto de regras, sejam elas formais ou informais. As regras existem para tudo, desde a brincadeira de criança até a mais complexa transação realizada. Sempre com a intenção de estar induzindo o comportamento das pessoas, independente de estarem ligadas a questões políticas, sociais ou econômicas. São exemplos de regras formais as leis, decretos, instruções normativas, estatutos e contratos sociais, regulamentos, normas, regimentos. São exemplos de regras informais, tabus, costumes, tradições e códigos tácitos de conduta (SAES, 2000).

Na sua definição amplamente citada, North, (1991, p. 3) destaca que “as Instituições estão para as “regras do jogo”, assim como as organizações estão para os “jogadores”, ou mais formalmente, as regras são as restrições humanas criadas que moldam a interação humana. As instituições estruturam os incentivos na troca humana, seja política, social ou econômica. Elas moldam o modo como as sociedades evoluem ao longo do tempo e, portanto, é a chave para a compreensão da mudança histórica. As instituições formam a estrutura de uma sociedade, constituem os fundamentos determinantes da performance tanto econômica, social quanto política. O tempo histórico relacionado à mudança econômica e social, é a dimensão na qual o processo de aprendizado dos seres humanos produz a forma como as instituições evoluem, (NORTH, 1991).

As instituições representam, ao longo da história, a manutenção da ordem e a redução das incertezas nas sociedades. São as instituições que irão proporcionar segurança, confiança e tranquilidade para que os agentes econômicos possam realizar os seus negócios com uma quantidade bem menor de incertezas. Para minimizar os fatores de incerteza, é necessário que existam regras que orientem a direção a ser tomada, para que os problemas relacionados às interações entre os agentes sejam resolvidos, e os acordos sejam cumpridos, (NORTH, 1991).

Exposto dessa forma percebe-se, que as instituições são caracterizadas pelos limites esta-

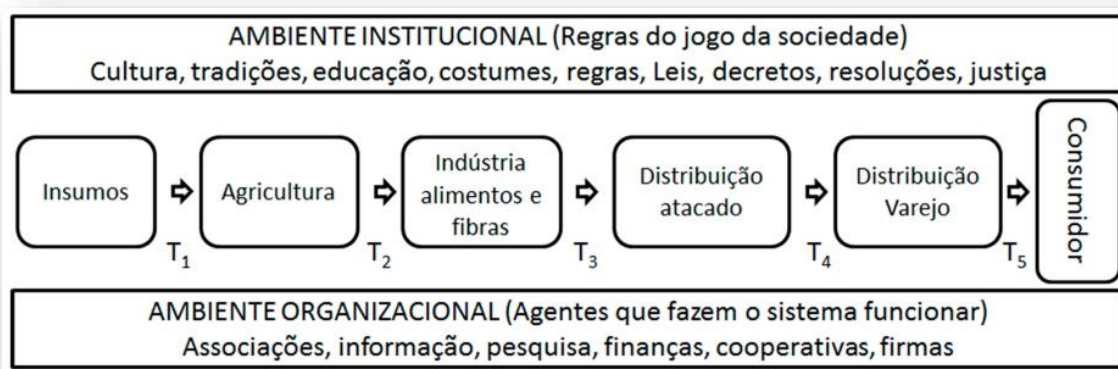
belecidos pelo homem para estruturar sua própria interação. É no ambiente institucional que as transações ocorrem (SAES, 2000). Na concepção de Cárdenas & Ojeda, (2002), as regras formais ou intencionais são criadas com um propósito específico. Nas regras formais estão incluídas as questões políticas, jurídicas, econômicas e contratos. Já as informais nascem do próprio indivíduo ou de uma ação coletiva, herdadas de geração em geração, e são caracterizados pelos costumes, cultura, religião entre outras. As instituições informais influenciam as formais (*verbi gratia*, qualquer costume nacional se transforma em lei); por outro lado, instituições formais se relacionam com instituições informais (*verbi gratia*, uma lei que se transforma em costume).

Assim, as instituições formais e informais diferem por diversos motivos: instituições formais mudam em menor espaço de tempo, precisam da ação coerciva do Estado para serem observadas; instituições informais, por sua vez, não necessitam de ação coerciva do Estado, pois dependem das crenças do seu povo. As crenças não mudam em espaços de tempos curtos, pelo contrario, demoram muito tempo para se consolidarem (ESTEVÃO, 2004). Conforme Farina, Azevedo e Saes, (1997), o ambiente institucional é formado por seis ítems distintos, os quais abrangem todas as regras, são eles: i) sistema legal; ii) tradições e costumes; iii) sistema público; iv) regulamentações; v) políticas macroeconômicas; vi) políticas setoriais governamentais.

Como as instituições se comportam, como se relacionam e de que maneiras estão arranjadas na sociedade é o que caracteriza a eficiência, ou não, do sistema econômico. (ROCHA Jr. 2001, p. 22). Para que a eficiência das instituições seja efetiva há necessidade de envolvimento dos indivíduos, para que seja alcançado com maior facilidade o objetivo comum. Portanto as instituições são importantes para que as transações ocorram, mas estas não são as únicas no processo, as organizações com as suas estruturas de governança devem estar caminhando juntas no alcance dos objetivos.

Já Farina, Azevedo e Saes, (1997, p. 63), destacam que a principal contribuição da corrente de ambiente institucional tem sido o estabelecimento da relação entre instituições e desenvolvimento econômico. Então se pode dizer que instituições fortes proporcionam maiores condições para que o país, os estados, as cidades, as empresas, as regiões, tenham maiores possibilidades de estar se desenvolvendo. E assim instituições fortes, país desenvolvido, instituições fortes, estado desenvolvido, instituições fortes, regiões desenvolvidas.

Na Figura 1 está demonstrado o sistema de *agribusiness* e as suas transações típicas, o qual está suportado pelos os ambientes institucional e organizacional, destacando o sistema produtivo desde a atividade com insumos, até que o produto possa chegar às mãos do consumidor final, dando, os dois ambientes já citados, suporte para as atividades, cada um com suas características, conforme descritos em cada um dos itens.

Figura 1 - Sistema de *Agribusiness* e transações típicas

Fonte: Adaptado de (Zylbersztajn, 1995).

Na análise da Figura 1, realizada por Saes (2000, p. 167), “tanto o ambiente institucional como o dos indivíduos apresenta-se como restrições ou conjunto de oportunidades para o desenvolvimento das organizações”. Restrições no sentido de que ao não seguir as regras impostas pelas instituições, ou não oferecer o que os indivíduos necessitam, estarão impedindo o desenvolvimento das organizações. Oportunidades no sentido de estar seguindo as regras, formando equipes que tenham harmonia e que consigam executar as melhores estratégias para satisfazer as necessidades dos indivíduos, aí o desenvolvimento da organização poderá acontecer.

O ambiente organizacional é composto pelas organizações que são encarregadas para dar suporte ao funcionamento do sistema. As organizações são dinâmicas e em condições de visualizar as necessidades de mudanças e tomar as suas decisões rapidamente, já que o órgão gestor é composto de pessoas próximas, facilitando o acesso, todos interessados nos mesmos objetivos. Para as instituições este processo é mais demorado, pois geralmente as sugestões e solicitações de mudanças são feitas pelas empresas que se sujeitam as regras institucionais, mas quando algo está em desacordo, entram em ação, exigindo modificações.

Para ocorrer estas mudanças no ambiente institucional, há necessidade de reuniões dos órgãos gestores, discussões, votações. E para que sejam aceitas as preferências de grupos organizados, se utiliza de *lobbys*⁴ e influência política. Outras vezes, se houver necessidade, são organizadas consultas públicas para ver a vontade do povo. Ao ser analisado o ambiente institucional onde está inserido um determinado ramo de atividade pode-se verificar que, para que os agentes econômicos possam reivindicar algo, há necessidade de estes estarem legalmente constituídos ou representar uma entidade que assim esteja.

3 O AMBIENTE ORGANIZACIONAL

As organizações são compostas por uma combinação intencional de pessoas e de recursos tecnológicos, com interesse de cooperar, se adequando e se adaptando aos ambientes, os

⁴ *Lobby* são grupos de pressão é um grupo de pessoas ou organização que tem como atividade buscar influenciar, aberta ou secretamente, decisões do poder público, especialmente do poder legislativo, em favor de determinados interesses privados.

quais podem sofrer mudanças para atender exigência do mercado. A função das pessoas que estão ligadas diretamente com as organizações, seja por intermédio de investimentos de recursos financeiros, como voluntário ou para defender interesses particulares será o de “unir forças” para que com a contribuição de cada um, a organização possa alcançar os seus objetivos. A questão de “unir forças” remete “a possibilidade de atingir objetivos inalcançáveis para o indivíduo isolado, ou de atingir objetivos possíveis, porém com menores custos, constitui uma das condições para o surgimento das organizações” (SAES, 2000, p. 170).

Quando se fala em organização vem em mente algo que foi constituído de forma organizada, possuindo pelo menos três questões básicas: pessoas, tarefas e gestão. Cada pessoa com a sua incumbência, com suas obrigações a cumprir. A definição e organização das tarefas, que a princípio devem ser executadas pelas pessoas. E a gestão que terá o comando do negócio, definindo as estratégias e cobrando para que aquilo que foi previamente planejado seja executado por cada um, segundo as suas responsabilidades. As organizações podem ter diversos objetivos, cada um de acordo com a área que atua, mas o principal deles, na maioria das vezes, é o de se manter no mercado em condições de remunerar o capital investido na organização, seja ela com ou sem fins lucrativos.

Quase todas as necessidades que as pessoas possuem na vida, serão satisfeitas em torno de organizações. Assim as pessoas percebem que atuar de forma individual não é a melhor forma. As pessoas seguem, muitas vezes, não conseguindo realizar tudo sozinhas, com tendências de executar os serviços de forma desorganizada, perdendo eficiência, verificando que é menos vantajoso do que com a união de forças, capacidades, inteligência, experiências e recursos, e assim a eficiência e o sucesso podem ser muito maiores. Estas afirmações trazidas por Saes (2000) destacam que “na sociedade moderna, a maior parte das ações dos indivíduos se dá por meio e no interior das organizações” (SAES, 2000, p. 169).

E assim os tipos de organizações podem ser divididos em empresariais e não empresariais, a diferença está nos objetivos que cada uma propõe. O objetivo das organizações empresariais está ligado a maximização da utilização dos recursos disponibilizados pelos investidores e na satisfação dos consumidores, investidores, parceiros e colaboradores. Exemplos de organizações empresariais são: empresas industriais, de atacado e varejo, prestadoras de serviços, independentemente do ramo de atividade escolhido, as quais podem estar ligadas a extração mineral, indústria da transformação, construção civil, comércio, serviços ou agropecuária.

As organizações não empresariais não visam a remuneração dos investimentos realizados, diferente da empresarial, mas sim a satisfação das necessidades ou ainda estão na busca da defesa dos interesses de um grupo de pessoas que almejam alcançar algo, que de outra forma seria difícil conseguir. Exemplos de organizações não empresariais são: hospitais públicos ou filantrópicos, escolas públicas ou filantrópicas, independente do grau de escolarização, clubes diversos, associações diversas, sindicatos e empresas de serviço público, entre outras.

Já para Saes (2000), os tipos de organização podem ser dividido segundo as formas de vinculação, o tamanho, e as forças de monitoramento e incentivos adotados. O autor destaca 4 tipos de organizações, (1) as de adesão voluntária x compulsórias: voluntária quando é de seu interesse participar dela, ex.: uma associação. Compulsória mesmo sem ter dado o seu consentimento, pertence a ela, ex.: a família. (2) Grupos grandes x grupos pequenos: para o primeiro a sistemática é coletiva, sendo impossível o tratamento personalizado, mesmo algum dos membros não participando das decisões poderá usufruir do que é oferecido. O segundo se torna mais dependente, pois a não participação de um ou outro já vai fazer falta

para o grupo, ou até inviabiliza-lo. (3) Cooperação espontânea x induzida: o importante é sempre ter o espírito de cooperação, podendo ser espontânea, sem receber nada a mais por isto, ou induzida, recebendo incentivos para cooperar. (4) Grupos privilegiados, intermediários e latentes: O grupo denominado de privilegiados contribui pelo menos o suficiente, se não mais, merecendo o benefício do bem público sem que haja questionamento. No grupo denominado de intermediários a contribuição é insuficiente para arcar com os custos do bem público, portanto não serão beneficiados. No grupo latente teriam participantes ocultos, havendo a necessidade de monitoramento e controle para que os caronas não pudessem participar.

Abordando de outra forma, o ambiente organizacional surge a partir de diversas organizações que buscam diferentes objetivos. Nas palavras de North (1991) as organizações, são os principais agentes de uma sociedade e dentro dessa categoria encontram-se os mais diversos entes que podem ser representados da seguinte forma: corpos políticos (partidos políticos, o Senado, a câmara dos deputados, agências reguladoras); corpos econômicos (empresas, sindicatos, cooperativas); corpos sociais (igrejas, clubes, associações desportivas); e organizações educativas (escolas, universidades, centro vocacionais de capacitação).

Essas organizações adquirem especializações e conhecimentos para que consigam crescer, seja na área política, econômica, social ou educativa. Os setores que as organizações atuarão serão definidos pela matriz institucional vigente, e essas organizações tendem a canalizar seus recursos para esses setores, aumentando suas chances de sobrevivência (NORTH, 1994). Na visão de Parada, (2003), as organizações são grupos de indivíduos relacionados por alguma identidade comum em direção a certos objetivos. As instituições determinam organizações e, ao mesmo tempo, essas organizações interferem no desempenho das instituições. Para Gala, (2003) as organizações surgem do *framework* institucional de uma sociedade num determinado momento do tempo. Daí por diante, passam a interagir com outras organizações, com as próprias instituições e com as tradicionais restrições da teoria econômica. Dessa interação, surge o desempenho econômico das diferentes sociedades, bem como sua trajetória institucional e, ao longo do processo histórico, as diversas organizações esforçam-se das mais variadas maneiras, sempre buscando alcançar os maiores *playoffs* para suas ações.

Para Rocha Jr (2001); Penna & Penna (2009), os indivíduos têm como prioridade otimizar suas ações para atingir seus objetivos, eles se unem em grupo, pois presumem que terão mais chances de sucesso do que se atuassem sozinhos. Dessa união se desenvolvem atividades de interesse comum, e conseqüentemente aumentam a probabilidade de sucesso de suas atividades. A frequência das organizações nas atividades econômicas constitui uma ferramenta indutora da coerência e competência interna, as quais refletirão no seu desempenho externo.

Assim, de acordo com North, (1991), as organizações podem investir em atividades econômicas socialmente produtivas, *verbi gratia* em novas tecnologias de produção, podem investir em atividades redistributivas, na própria alteração das regras do jogo, mudando, portanto, a matriz institucional sob a qual estão operando. Dessa forma, com os estímulos oferecidos pelo ambiente institucional, podem surgir diversas organizações que poderão atuar na busca de diferentes objetivos.

Para Saes (2000), as organizações podem ser consideradas como uma rede de contratos, que incluem controle e incentivos, mas os mecanismos de governança não se reduzem a tais contratos. Como os indivíduos têm sua racionalidade limitada e comportamento oportunista, esses elementos acentuam ainda mais a incompletude contratual. Assim, Williamson (1996)

reforça o papel das organizações no controle e cumprimento de contratos estabelecidos, dizendo, “uma estrutura de governança é um conjunto de instituições inter-relacionadas, com a capacidade de garantir a integridade de uma transação”.

As diversas formas de governança são configuradas com o intuito de diminuir os custos de transação, cujos agentes escolherão aquela que será mais apropriada para o seu caso, Williamson (1993), ou seja, aquela que tiver menor custo de transação. Desta forma a estrutura de governança determinará as regras para que os agentes econômicos possam optar por aquela que proporcionará os menores custos de transação. Assim “uma estrutura de governança é um conjunto de instituições (regras) inter-relacionadas capazes de garantir a integridade de uma transação ou de uma sequência de transações” (WILLIAMSON, 1996, p. 11).

A Figura 2 apresenta o esquema de indução das formas de governança, as quais iniciam com a transação e suas características, os pressupostos comportamentais de cada agente econômico, as Leis que regem os contratos a serem firmados e o ambiente institucional, os quais já foram comentados anteriormente, tudo isto com a intenção de reduzir os custos de transação.

Figura 2- Esquema da indução das formas de governança



Fonte: Adaptado de (Zylbersztajn, 1995, p.23)

Assim os agentes econômicos possuem diversas formas de governança, das quais serão comentadas a seguir:

O mercado *Spot* se refere ao mercado de *commodities*, onde os negócios são feitos com pagamento imediato e com a entrega dos produtos também imediata. Quase sempre os negócios são realizados via operações em bolsa de mercadorias. É muito utilizado para socorrer

necessidades imediatas dos produtores, independente do preço das *commodities* ou quando estas estão com preços melhores, aproveitando como remuneração dos produtos depositados. É o caso da comercialização de soja.

Os contratos de suprimento regular são firmados geralmente entre um agente econômico e o fornecedor de produtos que este necessita, para que o mesmo não venha a faltar, deixando-o em dificuldades naquele momento. O contrato irá prever a periodicidade de entrega e a quantidade necessária. É o que pode estar transcrito em um contrato de fornecimento de matéria prima para uma indústria.

Os contratos de longo prazo com cláusulas de monitoramento estão ligados geralmente a ativos específicos, mas não necessariamente. Eles possuem características específicas para atender as necessidades das partes, além de proporcionar meios de coordenação e monitoramento. Um dos pontos importantes neste tipo de contrato é a incerteza, como o contrato estará em vigor por um período longo de tempo, poderão surgir ocorrências não previsíveis, o qual necessitará de ajustes complementares, como reajuste de preços, de prazo e outras especificações. É o caso de um contrato para a construção de um navio transatlântico que pode demorar vários anos para ficar pronto e ser entregue.

A integração vertical é uma estratégia que os agentes econômicos utilizam para ter o controle, desde a produção até a venda dos produtos. Porter destaca que:

Integração Vertical é a combinação de processos de produção, distribuição, vendas e/ou outros processos econômicos tecnologicamente distintos dentro das fronteiras de uma mesma empresa, ou seja, todos os processos estão sob sua responsabilidade e controle, não dependendo de outras empresas para produzir ou comercializar seus produtos. (PORTER, 1997, p. 278).

É uma forma de diminuir os custos assumindo a parte administrativa, de produção e distribuição dos produtos, sem investir em imobilizado. O integrado tem a função de prestar o serviço, de acompanhar o processo até o produto estar no padrão exigido pela integradora, pois este recebe os insumos necessários para executar a sua tarefa. A atividade de integração vertical mais comum é a relacionada a criação de suínos e aves.

As instituições possuem mecanismos de incentivo para que os membros ajam de acordo com a organização. Na visão de Saes (2000), os mecanismos de incentivo são instrumentos para agregar o grupo a um interesse comum. Mecanismos de controle relacionam-se com os fluxos de informação que a organização procura ter de cada um de seus integrantes. As organizações são consideradas os agentes principais de mudança institucional na teoria de (NORTH, 1991). Todavia, são as instituições formais e informais, que estão relacionadas à sua gênese e ao modo com esta se relaciona dentro de um cenário regional de crescimento e mudança institucional.

Para Farina, Azevedo e Saes, (1997), o ambiente organizacional é formado por cinco itens distintos, os quais abrangem todas as organizações, são elas: i) *Bureaus* Públicos: O significado de *boureaus* está relacionado a agências, escritórios, departamentos, serviços e no presente caso sendo conduzido pelo setor público; ii) *Bureaus* Privados: A mesma questão do item anterior só que administrado pelo setor privado; iii) Organizações corporativistas: São corporações que representam determinadas classes organizadas político e economicamente, como exemplo têm-se as associações; iv) Institutos de pesquisa: é uma organização encarregada de estar realizando pesquisas diversas nas diversas áreas da ciência com o intuito de

descobrir, inventar, buscar opiniões, enfim, melhorar a vida das pessoas; v) e Sindicatos: são organizações que buscam defender o interesse de uma classe profissional, podendo representar os empregados e os empregadores.

E assim, para que os ambientes institucional e organizacional possam acompanhar e se adequar ao sistema atual, será necessário a utilização de recursos tecnológicos para poder atuar no mercado de forma a satisfazer os interessados nos seus produtos e serviços com qualidade e determinação. A seguir oborda-se os aspectos do ambiente tecnológico.

4 O AMBIENTE TECNOLÓGICO

O ambiente tecnológico está relacionado ao desenvolvimento, utilização e necessidade de tecnologia que a organização tem para seguir em frente com suas atividades, oferecendo produtos e serviços ágeis, acompanhando as mudanças e avanços que acontecem com muita rapidez, atendendo as necessidades de seus clientes. “A evolução tecnológica na agropecuária foi muito rápida nas últimas décadas, provocando alterações estruturais e sujeitando os empresários a frequentes mudanças e adaptações” (ARAÚJO, 2003, p. 69). Assim os recursos tecnológicos estão relacionados aos investimentos realizados pela organização em seus negócios. Investimentos que podem ser relacionados a equipamentos, *softwares*, metodologias, treinamentos, matéria prima, insumos, em fim, tudo aquilo que irá proporcionar melhor relacionamentos com os clientes, agilidade nos processos de produção e prestação de serviços, acompanhando e se adaptando as exigências tecnológicas do mercado.

O volume de investimentos realizados pelas organizações será um indicador que irá determinar se a mesma é líder (inovadora) ou apenas seguidora. A organização líder é aquela que protege as suas inovações por meio de registro de patentes, primam pelo desenvolvimento contínuo visando a facilidade de adaptação a novas tecnologias, está sempre buscando capacitar, qualificar e treinar seus trabalhadores, está sempre atenta as tendências do mercado para poder sair na frente, investem em *software* e manuais de procedimentos para ficar a par de tudo que acontece, tendo o controle da situação. Buscam sempre aperfeiçoar o conhecimento especializado sobre os seus produtos e processos, buscam a formação de parcerias para agilizar os processos e diminuir os custos de transação, investem significativamente em pesquisa e desenvolvimento - P & D, estando prontas para aproveitar as oportunidades, (BATAGLIA et. al., 2011).

As organizações que ocupam a posição de líderes, sempre buscam estar à frente de seus concorrentes inovando, investindo, buscando e mantendo nichos de mercado, lançando novos produtos, visualizando a necessidade de seus clientes e consumidores. Por outro lado investir em inovação tecnológica quer dizer que o investimento será realizado para solucionar problemas diversos no dia a dia da organização.

A organização seguidora é aquela que sempre está correndo atrás, tentando acompanhar os líderes, imitando, copiando e tentando fazer igual, sem investir em criatividade. As organizações seguidoras preferem imitar as lideres, por ser mais fácil do que registrar patentes. O desenvolvimento contínuo acontece para atender as necessidades dos consumidores, o processo de aprendizagem acontece com e entre os colegas de trabalho. Elas mantêm um sistema de observação do mercado com intenções de copiar as novidades, buscam ter pouca rotatividade de pessoal, para que não haja a necessidade de oferecer cursos para os seus funcionários, não dão muita importância para o grau de escolaridade de seus funcionários, tam-

bém buscam realizar parcerias para utilizá-las nas necessidades e nas oportunidades que geralmente são utilizadas de modo inverso que as líderes, pois há desenvolvimento através das imitações e não por intermédio de P & D, (BATAGLIA et. al., 2011).

O investimento em tecnologia da informação - TI realizado a cada ano pelas empresas para inovarem, e estarem na linha de frente em seu ramo de atuação é bem elevado. Mesmo o investimento realizado pelas empresas seguidoras é significativo. Na pesquisa realizada por Liu (2008), que trata sobre as 100 organizações mais inovadoras do Brasil, o autor expôs o seguinte resultado: das 159 organizações pesquisadas 36 investiram mais de 50 milhões de reais em TI no ano de 2008. Do montante investido pelas 159 organizações pesquisadas, foi verificado que 27% realizaram investimentos estratégicos em TI (para inovação e crescimento) e 73% realizaram investimentos operacionais em TI (para produtividade e manutenção). Neste sentido percebe-se que a maior parte dos investimentos foram realizados para a manutenção do sistema produtivo do empreendimento, em outras palavras, são investimentos estritamente necessários para que a organização possa manter a sua fatia de mercado e ser uma seguidora.

Como pode ser verificado nos apontamentos de Bataglia *et all* (2011), o investimento em novas tecnologias está envolto em um processo que irá exigir muito mais que recursos financeiros, há necessidade de uma preparação de todos para as mudanças que ocorrerão, com treinamentos, conscientização e muito otimismo. A tecnologia é um dos principais fatores, segundo Rocha Jr (2001), que influenciam a competitividade das organizações. Juntamente com o ambiente institucional e o ambiente organizacional, define-se o ambiente competitivo de uma atividade econômica regendo e condicionando as ações e estratégias dos agentes econômicos. A tecnologia faz parte do conjunto de conhecimentos que se deve ter para que a organização possa ser competitiva e conseguir acompanhar ou dar alguns passos a mais que seus concorrentes. Dosi (1992) destaca que tecnologia pode ser definida como:

Um conjunto de partes do conhecimento, tanto diretamente ‘práticos’ (relacionados a problemas e artefatos concretos) quanto ‘teóricos’ (praticamente aplicáveis, embora não necessariamente já aplicados), *know-how*, métodos, procedimentos, experiências de sucesso e fracasso e, também, dispositivos e equipamentos físicos. Os artefatos físicos existentes incorporam – por assim dizer – os sucessos no desenvolvimento da tecnologia em uma atividade solucionadora de problemas definida. Ao mesmo tempo, a parte, ‘desincorporada’ da tecnologia consiste de perícias particulares, experiências de tentativas e soluções tecnológicas prévias, juntamente com o conhecimento e as realizações do ‘estado-da-arte’ (DOSI, 1982, p. 151-152).

Na concepção de Schumpeter (1961), as inovações e as novas tecnologias são impulsos fundamentais do caráter evolutivo do capitalismo. Revolucionam a estrutura econômica a partir de dentro, em ciclos econômicos (revolução ou absorção dos resultados dessa), destruindo incessantemente o antigo e criando novos elementos. É o processo de destruição criadora. Mudanças progressivas de produtos e processos, em pequena escala, são inovações incrementais; eventos descontínuos que promovem mudanças mais drásticas, porém, localizadas, constituem as inovações radicais, e as mudanças de sistemas tecnológicos são capazes de não só afetar partes da economia, mas de gerar novos ambientes tecnológicos e novas indústrias (FREEMAN E PEREZ, 1988).

Para Dosi, (1982) a tecnologia tem sido um dos elementos que explicam as estruturas industriais e o comportamento competitivo dos setores e das empresas, podendo ser definida

como “conjunto de partes do conhecimento prático e teórico, perícia, métodos, processos, experiências de sucessos e fracassos, dispositivos e equipamentos”.

As inovações tecnológicas e organizacionais tem possibilitado uma nova trajetória para a organização interna da firma e sua interação com o mercado. Mas precisamente, as inovações nos meios de comunicação e de transporte. As grandes empresas de equipamentos de geração, transmissão e distribuição de energia, químicas, fertilizantes e de petróleo passaram a liderar a indústria mundial, no século XX. Os mercados agro-industrial e eletrônico exigem elevados investimentos em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P & D) e serviços, por sua vez uma maior capacidade organizacional, (FREEMAN e PEREZ, 1988).

A similaridade entre tecnologia e ciência é muito forte, uma vez que as mesmas utilizam processos de busca e resolução dos problemas e têm a capacidade de predição. Quanto mais se consegue obter uma das duas características, tem-se mais necessidade de desenvolver um processo de troca ou atualização tecnológica. Isso terminou gerando novas trajetórias para a organização interna da firma, interação com o mercado para seu crescimento.

Segundo Dosi (1982), no curto prazo o desenvolvimento de um paradigma tecnológico não considera o ambiente institucional e fatores socioeconômicos, uma vez que os critérios econômicos e tecnológicos são elementos substitutos dentro do próprio paradigma. O critério econômico será um forte elemento que selecionará a tecnologia, mas para que a organização não venha ter problemas com este investimento, Araújo (2003), destaca que há necessidade de mudar o paradigma de “adoção de tecnologia” para “gestão de tecnologia”. Buscando realizar um alinhamento da estratégia em relação aos recursos tecnológicos necessários e a estratégia da organização. Planejando adequadamente cada ação a ser desenvolvida na organização e realizar um levantamento de quais são as informações necessárias para cada um de seus segmentos.

No longo prazo, outras variáveis ganham importância e podem exercer grande influência no paradigma. No entanto o processo de seleção entre paradigmas é fundamental na combinação de fatores econômicos, institucionais e sociais. Conforme Farina, Azevedo e Saes (1997), o ambiente tecnológico é composto por paradigmas tecnológicos e pela fase da trajetória tecnológica, os quais serão comentados a seguir.

Um paradigma está relacionado a um padrão, a um modelo que poderá ser seguido nas diversas situações em que a organização se encontrar, seja um modelo ou padrão usual ou com a utilização de tecnologias inovadoras. Desta forma os paradigmas tecnológicos estão ligados as tecnologias que estão sendo utilizadas pelas organizações, tendo pleno domínio de seu emprego, manutenção e capacidade. Os paradigmas são importantes para que todos os envolvidos no processo organizacional tenham conhecimento sobre os recursos tecnológicos disponíveis, proporcionando assim agilidade e controle para os negócios. Mas quando se trata de tecnologia, sabe-se que esta possui uma vida útil limitada, forçando a organização a optar por outro paradigma tecnológico que tenha maior capacidade, velocidade, opções de informações e que atenda todas as suas necessidades.

Este processo não é simples, pois envolvem mudanças, empenho e dedicação de todos para que o novo paradigma tecnológico seja incorporado rapidamente na organização. E assim a evolução de um paradigma para outro é lenta, passando etapa por etapa, até alcançar o seu domínio, buscando sempre se preparar para a próxima mudança, configurando assim a trajetória da tecnologia na organização, ou seja, os paradigmas definiriam a sua “trajetória” e “evolução técnica” e “tecnológica” dos modelos ou padrões, (DOSI, 1982).

A fase da trajetória tecnológica está relacionada como o desenvolvimento e evolução das tecnologias, o qual ocorre de forma normal, de acordo com o surgimento das necessidades da organização, ou de forma forçada, também para atender uma necessidade da organização, só que originada por um agente externo.

O conceito de trajetória tecnológica está relacionado com algo que irá solucionar problemas, conforme destaca Dosi (1982):

Uma trajetória tecnológica é uma atividade solucionadora de problemas normais, determinada por um paradigma, pode ser representada pelo movimento *trade-offs* multidimensionais entre as variáveis tecnológicas que o paradigma define como relevantes. O progresso pode ser definido como o aperfeiçoamento desses *trade-offs*, (DOSI, 1982, p. 154).

A trajetória tecnológica está ligada as direções que o paradigma poderá tomar, podendo ser “trajetórias genéricas ou mais circunscritas, assim como mais ou menos poderosas. A trajetória será tanto mais poderosa quanto maior for o conjunto de tecnologias escolhidas por essa trajetória” (MELLO, 2008, p. 37).

Em fim o ambiente tecnológico está relacionado ao desenvolvimento e a necessidade de tecnologia que a organização possui. As empresas que investem em inovações e tecnologia estarão melhora posicionadas no mercado competitivo, podendo oferecer produtos e serviços de qualidade, acompanhando as mudanças e avanços que acontecem com maior rapidez.

5 AMBIENTE DOS NEGÓCIOS

O ambiente brasileiro de negócios está avançando lentamente, principalmente em relação à diminuição da burocracia existente ao necessitar de um serviço público e isto muitas vezes inibe os investidores a estarem aplicando seus recursos. Para melhor transparência e informação o Sistema Firjan elaborou “A Carta de Serviços⁵ ao Cidadão que é um importante instrumento para aumento da transparência, onde junto com iniciativas de informatização e integração de processos, constituem o tripé necessário para reduzir a burocracia e melhorar o ambiente dos negócios”, (FIRJAN, 2014, p. 17).

São questões que necessitam ser trabalhadas para que ocorram avanços e uma consequentemente melhora no ambiente de negócios do Brasil. A Confederação Britânica da Indústria - CBI e a Confederação Nacional da Indústria – CNI, destacaram a opinião empresarial em relação às áreas que devem ser priorizadas para que haja ações para melhora do ambiente dos negócios e os resultados foram os seguintes: Legislação trabalhista, 71%, Pagamento de tributos, 43%, Obrigações contábeis, 38%, Registro de empresas, 33%, Financiamento público, Licitações públicas e Previdência Social, 24%, Legislação de comércio exterior, 19%, CBI e CNI (2014), destacando apenas os pontos de maior relevância. Estes pontos necessitam ser trabalhados para que o Brasil possa ser mais competitivo, principalmente em relação aos outros países.

6 O AMBIENTE COMPETITIVO

⁵ A Carta de Serviços ao Cidadão é o meio pelo qual o órgão informa aos cidadãos os serviços prestados, sua forma de acesso e, muito importante, o prazo para cumprimento dos serviços, permitindo o acesso a informações transparentes no que diz respeito ao cotidiano do cidadão. (FIRJAN, 2014, p. 4).

O ambiente competitivo é aquele em que todos possuem as mesmas chances, mas somente irão ganhar os que utilizarão melhor os recursos produtivos (físicos, humanos e financeiros), colocados a sua disposição, com os quais se deve trabalhar, otimizando a utilização dos mesmos, se adequando as regras do jogo que cada organização está sujeita.

Os principais pontos que devem ser trabalhados estão voltados para a redução dos custos de transação e de produção, buscando custos competitivos e alcançando a liderança e vantagem competitiva, preços baixos e giro alto dos produtos e mercadorias. E como algo mais recente, acompanhar as mudanças tecnológicas e institucionais que possam vir a afetar a organização. Para que isto aconteça é essencial conhecer a concorrência e poder identificar os padrões por eles utilizados e a tendência destes serem alterados, estando assim preparados para as mudanças que são necessárias acontecerem (FARINA, 1999).

Quando se fala em ambiente competitivo há necessidade de abordar questões estratégicas que influenciarão na continuidade da organização e que darão sustentabilidade para que este seja realmente competitivo e não venha a ser acometido por ameaças que não tenham sido previstas anteriormente, pois “o que distingue os grupos estratégicos são as diferenças de estratégia competitiva” (OSTER, 1994, p. 80).

Na pauta dos pontos estratégicos devem estar pelo menos o ciclo de vida da organização, a estrutura da organização, os padrões de concorrência e as características do consumo. Adizes (1990) apresenta um modelo de ciclo de vida organizacional, onde destaca as fases de crescimento de uma organização. Em todas estas fases, desde a concepção até o da burocracia e morte são encontrados problemas, seja no período de passagem de uma fase para outra, como em períodos de seu desenvolvimento. Por estas fases todas as organizações devem passar umas com mais dificuldade e outras com menos, mas é necessário dar destaque a algumas destas fases, pois podem ser prolongadas, vindo a dar uma sobre vida ou morte prematura para a organização. Isto pode ser causado por controles, organização e entraves burocráticos na medida certa ou em excesso. Outra questão que pode influenciar tanto para um lado como para outro é a sucessão empresarial, seja ela familiar ou profissional.

A estrutura da organização deve ser ajustada de acordo com o que foi planejado ou de acordo com a sua estratégia e isto irá depender de sua realidade, tanto no que tange a produção, serviços, clientes e fornecedores. Segundo Oliveira (2007) a estrutura organizacional “é um instrumento essencial para o desenvolvimento e implementação do plano organizacional nas empresas” (OLIVEIRA, 2007, p. 16). Em outras palavras está relacionado a tudo aquilo que a organização precisa para alcançar os seus objetivos, conseguindo assim manter e até conquistar novas fatias de mercado, trabalhando com um padrão de concorrência.

Já os padrões de concorrência estão ligados à forma como a organização trabalha, levando em consideração toda a estrutura disponível e necessária, e a forma de atuação das firmas que com ela trabalham, para se cumprir da melhor forma com a sua missão. Assim para Vargas e Medeiros (2009) o padrão de concorrência é:

o conjunto das variáveis de concorrência tais como preço, marca, atributos de qualidade, estabilidade de entrega, reputação confiança, inovação contínua em produto ou em processo, assim como a importância relativa dessas variáveis formam o padrão de concorrência de uma indústria ou grupo estratégico dentro da mesma indústria (VARGAS e MEDEIROS, 2009, p. 3).

Este padrão pode mudar de organização para organização, variando de acordo com as características da estrutura, do comportamento das pessoas e de como funciona o ambiente competitivo, naquele local. E é justamente o comportamento das pessoas que vai indicar as características do consumo, em relação às mercadorias, produtos e serviços oferecidos. Outra questão que os gestores devem estar atentos está relacionada às características do consumo, das preferências entre bens duráveis e não duráveis, para então tomar as decisões em termos de estratégia competitiva.

Farina, Azevedo e Saes (1997) consideram que as estratégias individuais de cada organização estão relacionadas a preço/custo, segmentação, diferenciação, inovação, crescimento interno, crescimento por aquisição. Estas estratégias individuais estão ligadas diretamente as características das transações e fazem parte de como a organização se estrutura em termos de governança. Estas estratégias também estão ligadas ao ambiente competitivo, pois são com elas que os gestores irão trabalhar para que possam praticar preços e custos competitivos, com produtos, mercadorias e serviços segmentados e conigam algo a mais para oferecer aos clientes. IÉ necessário que as organizações invistam em tecnologia para se tornar empresas inovadoras, podendo crescer internamente, assim como externamente com aquisições de outras organizações.

Assim sendo o ambiente competitivo, aqui exposto, será aquele em que todos estarão em pé de igualdade, com as mesmas condições de se estabelecerem no mercado e estarem conquistando o seu espaço. Desta forma deve-se utilizar da melhor forma possível os recursos disponíveis e trabalhar com as regras expostas pelas instituições e pelo mercado com eficácia e eficiência.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando a questão central levantada, constatou-se que a Nova Economia Institucional (NEI) está interrelacionada com os ambientes institucional, organizacional, tecnológico, dos negócios e do competitivo.

Como exposto a Nova Economia Institucional – NEI, teve sua origem com a evolução da *Original Institutional Economics* – OIE, tendo como proposta central as instituições. As instituições possuem a função de ser o principal regulador das atividades e interações humanas. No entanto estas atividades e interações humanas produzem incertezas, as quais serão minimizadas com a eficiência e a eficácia das instituições.

Como foi visto o ambiente institucional é definido pelo conjunto de regras sejam elas formais e informais. As regras existem para tudo, desde a brincadeira até a mais complexa transação realizada. Sempre com a intenção de estar induzindo o comportamento das pessoas, independente de estar ligado a questões políticas, sociais ou econômicas. São exemplos de regras formais as leis, decretos, instruções normativas, estatutos e contratos sociais, regulamentos, normas, regimentos. São exemplos de regras informais, tabus, costumes, tradições e códigos tácitos de conduta. O ambiente organizacional é composto pelas organizações que dão suporte para o funcionamento do sistema. As organizações são dinâmicas e em condições de visualizar as necessidades de mudanças e tomar as suas decisões rapidamente, já que o órgão gestor é composto de pessoas próximas, de fácil acesso, todos interessados nos mesmos objetivos. Já o ambiente tecnológico está relacionado ao desenvolvimento e a necessidade de tecnologia que a organização possui. As empresas que investem em inovações e

tecnologia estarão melhor posicionadas no mercado competitivo, podendo oferecer produtos e serviços de qualidade, acompanhando as mudanças e avanços que acontecem com muita rapidez.

O ambiente de negócio, aqui tratado, refere-se especificamente ao brasileiro, este ambiente tem avançado paulatinamente, com relação a redução da burocracia existente, que por sua vez esta acaba inibindo novos investimentos para o país. Outro problema encontrado foi a elevada carga tributária. Por fim o ambiente competitivo, aqui exporto, é aquele em que todas as empresas possuem as mesmas chances, mas somente irão ganhar aquelas que utilizarem melhor os recursos produtivos (físicos, humanos e financeiros), colocados a sua disposição, com os quais se deve trabalhar. Outro fator importante é se adequar as regras do jogo em que cada organização está sujeita. Os principais pontos que devem ser trabalhados estão voltados para a redução dos custos de transação e de produção, buscando custos competitivos e alcançando a liderança e vantagem competitiva, preços baixos e giro alto dos produtos e mercadorias, e como algo mais recente, acompanhar as mudanças tecnológicas e institucionais que possam vir a afetar a organização.

Como sugestão para futuras pesquisas relacionadas a Nova Economia Institucional - NEI e seus ambientes, trabalhar com estudos empíricos para a verificação de questões voltadas a prática e experiências obtidas junto ao sistema que estão envolvidos as instituições, organizações, tecnologias, os negócios e as competições.

REFERÊNCIAS

- ADIZES, I. **Os ciclos de vida das organizações**: como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito. São Paulo: Pioneira, 1990.
- ARAÚJO, M. J. **Fundamentos de Agronegócios**. São Paulo: Atlas, 2003.
- BATAGLIA, W. et al. Fatores do Regime Tecnológico Motivadores da Imitação: Um Estudo no Segmento de Tênis do Setor Calçadista Brasileiro. In: XXXV ENCONTRO DA ANPAD, 4 a 7/09/2011, Rio de Janeiro – RJ. **Anais...** Rio de Janeiro, 2011.
- BEKTASHI, M.; NUHIU. New Institutional Economics and Economic Development of the Republic of Kosovo. **Acta Universitatis Danubius: Oeconomica**. Vol. 11, n. 2, 2015, pp. 246-254.
- CANITEZ, F. Urban public transport systems from new institutional economics perspective: a literature review. **Transport Reviews**. Vol. 29, pp. 1-20, november, 2018.
- CÁRDENAS, E.; OJEDA, J. La nueva economía institucional y la teoría de la implementación. **Revista de economía institucional**, v. 4, n. 6, p. 153-169, 2002.
- CBI e CNI. **Criando um ambiente mais favorável para negócios no Brasil**. Relatório do Projeto desenvolvido pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), a Confederação Britânica da Indústria (CBI) e a Embaixada do Reino Unido em Brasília. 2008. Disponível em: <http://www.cni.org.br/portal/data/files/00/8A9015D020F65A9D0120F74766B62DB3/cni-cbi-portugues.pdf>, Acesso em 07 out. 2014.
- COASE, R. H. **The nature of the firm**. *Economica*, n. 4, nov. 1937.
- DOSI, G. Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of determinants and directions of technical change. **Research Policy**, Amsterdam, v. 11, n. 3, p. 147-162, 1982.
- ESTEVÃO, J. Desenvolvimento econômico e mudança institucional: o papel do Estado. In:

- CONFERÊNCIA INTERNACIONAL ECONOMIC POLICIES IN THE NEW MILLENIUM, 15 abr. 2004, Coimbra. **Anais...** Coimbra, Portugal..
- FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão e Produção**, v. 6, n. 3, p 147-161, dez. 1999.
- FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações**, São Paulo: Editora Singular, 1997.
- FIRJAN, Federação das Indústrias do Rio de Janeiro. **Melhorando o ambiente de negócios no Brasil: ações para reduzir a burocracia**. Disponível em: www.firjan.org.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId..., Acesso em: 07 out. 2014.
- FREEMAN, C.; PEREZ, C. Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour. In: DOSI, G. et al. **Technical change and economic theory**. London: Pinter Publishers, 1988. p. 38-66.
- GALA, P. A Teoria institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, v. 23, n. 2, abr./jun., p. 123-134, 2003.
- GUI, E. M.; DIESENDORF, M; MACGILL, I. Distributed energy infrastructure paradigm: community microrids in a new institutional economics context. **Renewable and Sustainable Energy Reviews**. Vol.72, may 2017, pp. 1355-1365.
- LIU, L. 100 mais inovadores - Raio X: Entenda os principais indicadores revelados pelo estudo, como a TI é vista nos diferentes segmentos e em quais tópicos cada setor se diferenciou. **Revista Information Week Brasil**, ano 10, nº 208, p. 54-57, outubro de 2008.
- MELLO, M. C. S. **Trajatória tecnológica do setor de telecomunicações no Brasil: a tecnologia VoIP**, Florianópolis, Dissertação (Mestrado em Economia) - UFSC, 2008.
- NELSON, R. R. Recent evolutionary theorizing about economic change. **Journal of Economic Literature**, 33:48-90, 1995.
- NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University, 1990. 152 p.
- _____, Institutions. **Journal of Economic Perspectives**. v.5, n.1, p. 97-112, 1991.
- _____, **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994. 38 p.
- OLIVEIRA, D. de P. R. de. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia, práticas**. 23. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- OSTER, S. M. **Modern Competitive Analysis**, Oxford University Press, 2ª edition, 1994.
- PARADA, J. J. Economía institucional original y nueva economía institucional: semejanzas y diferencias. **Revista de economia institucional**, v.5, n.8, p. 92-116, 2003.
- PENNA, A. B.; PENNA, L. B. Cultura organizacional: um estudo de sua estruturação e de sua correlação com poder dentre empresários rurais setelagoanos. **Revista FACEVV**, v. 1 n. 2, p. 04-15, 1º semestre de 2009.
- PORTER, M. E. **Estratégia Competitiva: Técnicas para a análise de indústrias e da concorrência**. 7ª Ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- RAMBE, P; AGBOTAME, L.A.K. Influence of foreing aliances on the performance of small-scale agricultural businesses in South Africa: a new institutional economics perspective. **South African Journal of Economic and Management Sciences**. Vol 21. n.1, 2018.
- ROCHA JÚNIOR, W. F. **Análise do Agronegócio da Erva-Mate com o enfoque da Nova Economia Institucional e o uso da matriz estrutural prospectiva**. Florianopolis, Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - UFSC, 2001.

- SAES, M. S. M. Organizações e Instituições. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Org.) **Economia e gestão de negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000, Cap. 8, p. 165-186.
- SCHUMPETER, J. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961. 512p.
- STANFIELD, J. R. The scope, method and significance of original institutional economics. **Journal of Economic Issues**, 33(2):231–255, 1999.
- TAMANAH, B. Z. The knowledge and policy limits of new institutional Economics on development. **Jornal of Economic Issues**. Vol. 49, n.1, 2015, pp. 89-109.
- VARGAS, A. M.; MEDEIROS, J. X. Análise do Padrão de Concorrência do Mercado de bioinseticida para Controle de Cigarrinhas de Cana-de-Açúcar e Pastagens com Agente *Metharbizium Anisopliae*: estudo de caso de uma fábrica de bioisenticida. In: CONGRESSO DA SOBER, 47º, jul. 2009. Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre, 2009.
- WILLIAMSON, O. **The mechanism of governance**. New York: Oxford University Press, 1996. 429 p.
- WILLIAMSON, O. Transaction cost economics and organization theory. **Industrial and Corporate Change**, v2, n2, p. 107-156, 1993.
- ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness**: uma aplicação da Nova Economia das Instituições. São Paulo, Tese (Livre-Docência em Administração) - FEA/USP, 1995.