

Análise Econômica

ANÁLISE REGIONAL DAS MESORREGIÕES DO ESTADO DO
PARANÁ NO FINAL DO SÉCULO XX
JANDIR FERRERA DE LIMA, LUCIR REINALDO ALVES, MOACIR
PIFFER E CARLOS ALBERTO PIACENTI

CUSTO NA DÍVIDA PÚBLICA INTERNA DA REDUÇÃO DA
VULNERABILIDADE EXTERNA BRASILEIRA ATRAVÉS DO
AUMENTO DAS RESERVAS INTERNACIONAIS
ROBERTO MEURER

DETERMINAÇÃO DE UM MODELO DE PREVISÃO
UNIVARIADO PARA PREÇOS DE LEITE PAGOS AOS
PRODUTORES EM SANTA CATARINA
ARLEI LUIZ FACHINELLO E MIRIAN RUMENOS PIEDADE BACCHI

VIABILIDADE DE ESTRATÉGIAS DE HEDGE COM
CONTRATOS FUTUROS DE BOI GORDO NO BRASIL
DIANA DE MEDEIROS BAPTISTA E DANILO ROLIM DIAS
DE AGUIAR

ATAQUES ESPECULATIVOS E CRISES CAMBIAIS NA
ARGENTINA E NO BRASIL: UMA ANÁLISE COMPARATIVA
KELLEN FRAGA DA SILVA E FERNANDO FERRARI FILHO

A TEORIA DOS FUNDOS DE EMPRÉSTIMOS: UM ESTUDO
DOS MODELOS AGREGADOS NEOCLÁSSICO E
KEYNESIANO
ALAIN HERSCOVICI

CRIME ECONÔMICO NO PARANÁ: UM ESTUDO DE CASO
SALETE POLONIA BORILLI E PERY FRANCISCO ASSIS SHIKIDA

APLICAÇÃO DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL AO
AMBIENTE PORTUÁRIO: ANÁLISE DOS CUSTOS DE
TRANSAÇÃO NO PORTO DE SANTOS
CINTIA RETZ LUCI, ALCINDO FERNANDES GONÇALVES E
ROBERTO FAVA SCARE

REDUÇÃO DE MANDATOS LEGISLATIVOS: O DEBATE
ADORMECIDO
FRANCISCO JOSÉ DE QUEIROZ PINHEIRO, CHARLES LIMA DE
ALMEIDA E TITO BELCHIOR SILVA MOREIRA

ANÁLISE ECONÔMICA E AMBIENTAL DE SISTEMAS DE
TERMINAÇÃO DE SUÍNOS COM A APLICAÇÃO DOS
CONJUNTOS FUZZY
JULIO EDUARDO ROHENKOHL, ORLANDO MARTINELLI E MARCOS
ALVES DOS REYS

RESENHA: THE GLOBAL EVOLUTION OF INDUSTRIAL
RELATIONS EVENTS, IDEAS AND THE IIRA
CARLOS HENRIQUE HORN

ANO 24

Nº 46

Setembro, 2006

A Revista Análise Econômica agradece a colaboração dos pareceristas dos números 45 e 46, abaixo relacionados

Abraham Benzaquen Sicsu
Adelar Fochezatto
Ademar Ribeiro Romeiro
Ademir Clemente
Alexandre Stamford da Silva
Ana Lucia Kassouf
Andre Luis Rossi de Oliveira
Andre Tosi Furtado
Andrea Sales Soares de Azevedo Melo
Angela Antonia Kageyama
Antonio Wilson Ferreira Menezes
Armando João Dalla Costa
Bernardo Mueller
Carlos Frederico Leao Rocha
Claudio Roberto Fóffano Vasconcelos
Cláudio Djissey Shikida
Clesio Lourenco Xavier
Dulio de Ávila Berni
Eliezer Martins Diniz
Emerson Fernandes Marçal
Eugenio Lagemann
Fernando Ferrari Filho
Francisco Casimiro Filho
Franklin Leon Peres Serrano
Frederico Gonzaga Jayme Jr.
Geraldo Edmundo Silva Jr.
Helder Ferreira de Mendonça

Helder Queiroz Pinto Junior
Izabel Cristina Takitane
Joaquim José Martins Guilhoto
Jailson Dias
Jose Gabriel Porcile Meirelles
José Rubens Damas Garlipp
Julio César de Oliveira
Lovois de Andrade Miguel
Marcelo Savino Portugal
Marcio Holland de Brito
Marco Aurelio Crocco Afonso
Marcos Costa Holanda
Mônica Viegas Andrade
Paulo Dabdab Waquil
Paulo Sergio Fracalanza
Pedro Bandeira
Pedro Valentim Marques
Pery Francisco Assis Shikida
Renato Leite Marcondes
Roberto Camps Moraes
Ronald Otto Hilbrech
Ronaldo de Albuquerque e Arraes
Ronaldo Seroa da Motta
Thompson Almeida Andrade
Tito Belchior Silva Moreira
Valmor Marchetti
Vladimir Kuhl Teles

Aplicação da nova economia institucional ao ambiente portuário: análise dos custos de transação no Porto de Santos

Cintia Retz Lucci*

Alcindo Fernandes Gonçalves**

Roberto Fava Scare***

Resumo: Este artigo tem por objetivo identificar custos de transação no ambiente portuário, em específico o Porto de Santos. O elemento-chave utilizado para a identificação dos custos de transação é a especificidade dos ativos. Assim, o estudo considera as mudanças institucionais promovidas pela “Lei de Modernização dos Portos” (Lei n.º 8.630/93) e as mudanças nas operações portuárias. Logo após à lei, novos atores começaram a operar devido ao surgimento de direitos de propriedade que permitiram investimento privado direto. O mapeamento dos custos de transação em três diferentes setores indica existência de especificidades de ativos médias e altas, levando à conclusão que essas transações envolvem importantes custos, sendo necessário aumentar garantias sobre direitos de propriedade para incentivar investimentos das empresas, além de reduzir conflitos e comportamento oportunista.

Palavras-chave: operação portuária, custos de transação, especificidade de ativos.

Abstract: This article seeks to identify transaction costs in the Port of Santos – Brazil. The key element used to identify transaction costs is the intensity of asset specificities. The analysis consider institutional changes due “Brazilian Port Modernization Act” and focus on investment decisions to port operations after the changes in the institutional environment that was motivated by the act number 8.630/93 (Brazilian Port Modernization Act). Subsequently the act, new players started to operate on port due changes on the property rights which allowed

* Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – PPGA/FEA/USP. Av. Prof. Luciano Gualberto, 908 sala 14c. São Paulo, SP – Brasil. CEP: 05508-900.

E-mail: cinlucci@usp.br

**Universidade Católica de Santos. Rua Dr. Carvalho de Mendonça 144 – Vila Mathias. Santos, SP – Brasil CEP: 11070-906. E-mail: alcindo@iron.com.br

***Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto – FEA-RP/USP. Av. Presidente Vargas, 2001 sala 123. Ribeirão Preto, SP – Brasil CEP: 14020-260.

E-mail: rfava@usp.br

Recebido em janeiro de 2006. Aceito em maio de 2006.

private direct investments. The mapping of transaction costs at three different sectors indicated the existence of medium and high asset specificities in different operations, concluding that port transactions involve important transaction costs, being necessary to improve property rights guarantees to incentive companies make investments, reduce conflicts and opportunistic behavior.

Key words: port operations, transaction costs, asset specificity.

JEL: D23

Introdução

A Lei dos Portos n.º 8.630/93, promulgada em 25 de fevereiro de 1993, representou uma mudança institucional pela qual as atividades portuárias foram reestruturadas em um novo arranjo no sistema do portuário. Uma das principais mudanças advindas com a lei foi a quebra do monopólio das operações portuárias, antes das companhias docas dos estados. Estas, atualmente denominadas 'autoridades portuárias' pela lei dos Portos, não operam mais, passando a regulamentar as atividades por meio de contratos estabelecidos com as empresas. Em suma, a Lei dos Portos estabeleceu um novo desenho institucional para o setor portuário, do qual surgiram novos agentes, novas relações, novos contratos, novas negociações.

1 Problema de Pesquisa e Objetivo

Assim sendo, o objetivo deste trabalho é analisar a Lei dos Portos sob a perspectiva da Nova Economia Institucional (NEI), buscando entender o que significou a inserção dessa nova lei e suas implicações para a economia do setor. Para isso, foi escolhido como cenário o Porto de Santos, o maior da América Latina. São 64 berços de atracação e mais de 140 empresas. O porto, que é um dos elementos dinâmicos e facilitadores do desenvolvimento da economia nacional, apresenta-se como um complexo sistema de agentes, caracterizado pela presença do Estado, do agente privado, e da sociedade – trabalhadores e sindicatos – e pela diversidade de atividades. A complexidade do cenário se dá ainda pela falta de informações sobre as empresas presentes.

Analisar a Lei utilizando-se da abordagem da NEI significa olhar o recente desenvolvimento do Porto de Santos nos aspectos referentes à evolução do ambiente institucional, direitos de propriedade e economia dos custos de transação. Ou, em outras palavras, significa analisar o novo desenho institucional que foi determinado e sua eficiência em termos dos

incentivos dados para que os agentes fizessem os investimentos esperados para a modernização.

Como objetivo específico, tem-se a avaliação da existência e da dimensão dos custos de transação nesse novo ambiente portuário. Conhecer a magnitude desses custos é relevante já que, de acordo com a teoria, eles afetam as decisões e o comportamento dos agentes, bem como a escolha da forma de governança. Se os custos de transação forem altos, pode significar que as instituições formais não são suficientes como forma de incentivar investimentos, ou de reduzir conflitos e eventual comportamento oportunista. Se os custos forem baixos, pode significar que a Lei dos Portos teve êxito no que se refere a promover um ambiente economicamente propício a novos negócios, sem necessidade de maiores salvaguardas privadas por parte das empresas.

2 Método

Trata-se de uma pesquisa exploratória, qualitativa, baseada em entrevistas em profundidade, tendo por objetivo básico identificar a existência de custos de transação no Porto de Santos. O parâmetro para essa avaliação será a dimensão “especificidade” da transação. Esta característica é vista pelos autores da NEI como sendo a mais importante. Se o ativo, objeto da transação, apresentar alta especificidade, a probabilidade de haver atos oportunistas aumenta, objetivando, segundo Neves (1999, p.129),

obter apropriações de renda (...). Assim, uma vez que ativos são específicos e de difícil alocação para outros relacionamentos, a garantia das relações de mercado contra atitudes oportunistas dos agentes não é mais efetiva.

Para a análise da Lei, que é extensa (são 76 artigos), buscaram-se as alterações que tenham gerado novas transações e que tenham afetado o desenho institucional original.

Construção do questionário: A estrutura do questionário apóia-se em um modelo de análise em forma de tabela proposta por Neves (1999) para o estudo de canais de distribuição. A adaptação dessa tabela ao porto foi feita com base na bibliografia da seguinte forma: primeiro, partiu-se do pressuposto de que contratos e negociações geram ou mesmo representam custos de transação. Em segundo, buscou-se, então, quais as transações que envolviam contratos e negociação; tomou-se como agente central o operador portuário. Terceiro, fez-se um estudo das atividades de um operador portuário e, quarto, a verificação na lei de quais contratos seriam impostos e em quais situações caberia negociar.

As entrevistas foram feitas com três operadores:

1. *Terminal de soja* – Gerente do Terminal. A empresa, multinacional faz parte do chamado “Corredor de Exportação” do Porto de Santos.

Ela dispõe de um armazém e um berço (lugar para atracação do navio) que é compartilhado com as demais empresas do Corredor. A carga exportada é de terceiros. Ressalta-se que, dentro do corredor de exportação de soja, no qual há três arrendatários, todos operam de forma semelhante, compartilhando, inclusive, o berço de atracação. 2. *Terminal de suco de laranja* – Gerente da Unidade Santos. O terminal, juntamente com o armazém e a estrutura retroportuária (onde fica a parte administrativa e de preparação da carga a ser [des]embarcada), é um dos mais modernos do mundo no ramo de suco de laranja; não só pela infra-estrutura como também pelos processos. 3. *Terminal de contêineres* – Diretor. Este é o 2º maior terminal de contêineres da margem direita. Nele são movimentados todos os tipos de carga, sempre de terceiros. A avaliação do nível de especificidade foi feita por eles. As entrevistas foram realizadas em outubro de 2003.

Esses três segmentos foram escolhidos por representar os três principais grupos de carga existentes: Sólidos a Granel, Líquidos a Granel e Carga Geral. E por sua representatividade para o Porto de Santos em volume de movimentação; nesse ano de 2003, os principais produtos exportados foram soja em grãos, suco cítrico e óleo combustível, além de um crescimento de mais de 7,93% no movimento mensal do açúcar comparado com o ano anterior.

Todos os operadores estão na mesma margem do porto, à direita (o porto de Santos é composto por margem direita – município de Santos, e margem esquerda – município do Guarujá) e são arrendatários que operam seus terminais. Assim, ao longo do trabalho, as empresas serão tratadas apenas como ‘operadores portuários’. Essa amostra intencional buscou um operador de cada setor, de forma a identificar especificidades inerentes a cada atividade e, por consequência, similaridades e diferenças nos custos de transações de cada atividade.

As análises foram feitas quadro a quadro. Primeiro, por empresa; na sequência, foi feita uma comparação entre os setores, a fim de identificar semelhanças e diferenças entre eles para cada tipo de especificidade. Depois, a análise consolidada, que é a que consta no presente trabalho, após cada quadro.

O trabalho é estruturado da seguinte forma: a primeira parte do artigo dedica-se à revisão teórica sobre os principais conceitos e fundamentos da Nova Economia Institucional e da Economia de Custos de Transação. Na segunda parte, discute-se a Lei 8.630/93 e seus efeitos no Porto de Santos, com ênfase na sua importância dentro da perspectiva da teoria da Nova Economia Institucional. A terceira parte do artigo é composta pela análise dos resultados e, então, a conclusão.

3 Revisão do Aporte Teórico

3.1 A Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação

Conforme afirma Zylbersztajn (1995), a economia de custos de transação (ECT) tem por objetivo estudar as características dos custos de transação como indutores de modos alternativos de organização da produção pelas firmas, ou seja, sua governança, dentro de um quadro de análise institucional. A unidade fundamental de análise é a transação, na qual são estudadas as relações entre a estrutura de direitos de propriedade e as instituições.

Assim, sendo a firma um complexo de contratos e considerando o comportamento otimizador dos agentes econômicos, pode-se explicar o arranjo produtivo via firma (forma hierárquica), via mercado ou via governança por meio de formas mistas, com base na minimização dos custos de produção e dos custos de transação (ZYLBERSZTAJN, 1995).

A Economia de Custos de Transação (ECT) ganhou força através dos estudos de Williamson. A ECT foi construída com base em alguns pressupostos. O pressuposto básico é a existência de custos nas transações em si. Ou seja, além do preço do produto ou serviço final, envolve-se também os custos para transacionar este produto ou serviço, levando-se em conta não só os custos gerados pelos contratos feitos via mercado, mas também os coordenados pelas firmas. Há custos ao utilizar o sistema de preços e ao conduzir contratos intrafirma (ZYLBERSZTAJN, 1995). Outro pressuposto concerne às características dos agentes econômicos. Os agentes têm racionalidade limitada e são capazes de comportamento oportunista. Especificidade dos ativos unida à racionalidade limitada, oportunismo e incerteza causa tensão contratual e organizacional (WILLIAMSON *et al.*, 1990).

Racionalidade Limitada: Ao realizar um contrato, os indivíduos tentam se assegurar prevendo todos os cenários e eventualidades possíveis. No entanto, é impossível saber ao certo tudo o que pode acontecer. Ou, segundo Williamson *et al.* (1990), é o comportamento que tem um indivíduo ao pretender ser racional, que, contudo, só o consegue de forma limitada. E, ainda segundo esse autor, todos os contratos complexos são inevitavelmente incompletos devido à racionalidade limitada.

Oportunismo: É o auto-interesse com avidez (WILLIAMSON, 1985, p. 234). O autor apresenta a idéia que o conceito varia desde o oportunismo ou auto-interesse forte, em que mentir e trapacear são atitudes esperadas, até a ausência de auto-interesse. Ele distingue, ainda, o oportunismo *ex-ante* (antes da efetivação da transação) e o *ex-post* (durante a vigência do contrato). Segundo Zylbersztajn (1995), deve ser ressaltado que o pressuposto não significa que todos ajam de forma

oportunistas, mas, havendo a possibilidade, os contratos devem ser monitorados, o que gera custos extras.

Custo de Transação: Segundo Coase (1937), o limite de crescimento de uma firma é o ponto no qual os custos de transação são iguais aos oferecidos no mercado ou por outra empresa (terceirização) e utilizar-se dos mecanismos de mercado gera custos para descobrir os preços de mercado, custos de coleta de informações e custos de negociação de contratos (AZEVEDO, 1996).

Coase (1937) reconhece que existem custos em usar os mecanismos de mercado. Esses custos são os de descobrir quais seriam os preços, quais os custos de negociar contratos individuais para cada transação de troca e os custos para especificar precisamente as condições de troca num contrato de longo prazo. Esses custos foram posteriormente chamados de custos de transação (HOBBS, 1996). Os custos *ex-ante* de preparar, negociar e salvaguardar um acordo bem como os custos *ex-post* dos ajustes e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas.

Em suma, são os custos de conduzir o sistema econômico (WILLIAMSON, 1993). Ou seja, quando se fala em custos para conceber um contrato, quer dizer que negociar as cláusulas e prever todas as salvaguardas para o acordo pode ser um processo muito custoso. Esses custos são do mercado, ou seja, são custos gerados ao buscar serviços disponíveis no mercado. É, por exemplo, o custo de se contratar um escritório de advocacia para se analisar as condições de implantação de um projeto. Ou ainda, “são os custos que mensuram o que está sendo trocado e que garantem os contratos (*enforcing agreements*). Em um amplo contexto de evolução societária, eles são todos os custos envolvidos *over time*” (NORTH *apud* MENARD, 1997). E “são os custos de desenhar, monitorar e exigir o cumprimento de (to enforce) contratos” (ZYLBERSZTAJN *et al.*, 2002).

Dimensão das Transações: Há uma diversidade de tipos de transações e o custo de cada uma delas depende de suas características. O nível de controle e monitoramento *ex-post*, a possibilidade de existência de alternativas melhores, a decisão para verticalizar qualquer processo dentro de uma firma dependem fundamentalmente dessas características. (WILLIAMSON *et al.*, 1990) identifica três “dimensões-chaves” da ECT: especificidade, incerteza e frequência.

a) *Especificidade:* Quanto mais específico o ativo, maior será o custo da transação que o envolve. Ou seja, quanto mais especializado, exclusivo, for um bem ou um serviço, e quanto maior a impossibilidade de se achar um substituto sem que haja perda de valores, mais altos são também os preços. Para Williamson (1985), especificidade refere-se a quão específico é o investimento para a atividade e quão custosa é sua realocação para outro uso. Segundo Hobbs (1996), trata-se de uma análise que emerge quando uma das partes fez investimentos que têm pouco ou nenhum valor para usos alternativos. Essa característica é

vista pelos autores da NEI como a característica mais importante de uma transação. A probabilidade de haver atos oportunistas aumenta, objetivando, segundo Neves (1999, p.129), “obter apropriações de renda”. Ainda em Neves (1999), “uma vez que ativos são específicos e de difícil alocação para outros relacionamentos, a garantia das relações de mercado contra atitudes oportunistas dos agentes não é mais efetiva”.

b) *Incerteza*: Esta característica refere-se à imprevisibilidade do futuro, à falta de transparência do mercado, à assimetria das informações, que também podem ser incompletas, do risco de serem cumpridos os termos previstos, de se efetivarem as ações esperadas. Quanto maior o grau de incerteza do ambiente, maior a necessidade de salvaguardas por parte dos agentes ao transacionarem.

c) *Frequência*: É o número de vezes que determinada transação ocorre. Por que esta característica influi nos custos? É que a frequência leva à habitualidade entre as partes. Rindfleisch e Heide (1997) afirmam que as partes acabam desenvolvendo uma reputação quando há esta habitualidade, o que as impede, ou pelo menos as limita, de agir de forma oportunista, visando lucros em curto prazo. Segundo Farina *et al.* (1997), a frequência tem papel duplo, diminuindo tanto os custos relacionados à coleta de informações como os relacionados à elaboração de contratos complexos, capazes de assegurar contra ações oportunistas.

Firmas: Segundo Coase (1937), a firma é um nexo de contratos. Williamson (1985) complementa o trabalho de Coase acrescentando que há uma gestão desses contratos (governança). A estrutura de governança de uma firma pode ser feita via mercado (via sistema de preços) ou por ela mesma, que seria a integração vertical.

Integração Vertical: Segundo Coase (1937), empresas e mercados são diferentes alternativas de governança que diferem em seus custos de transação. O custo de organizar uma relação de troca via mercado pode ser superior ao custo de organizar a relação de troca dentro da empresa. Assim, os custos auferidos com o uso do mercado podem ser evitados se a empresa se verticalizar; com isso, ela assumiria os custos de coordenar internamente a atividade econômica, através de funções gerenciais. Emergem, dessa forma, os custos de administrar fluxos verticais de produtos e administrar os fatores de produção (NEVES, 1999). Para Williamson (1985), diante da probabilidade de o indivíduo ter dificuldades no aspecto contratual, ele pode preferir substituir setores internos pelo mercado. Conclui-se, assim, que “uma empresa tende a expandir até que os custos de organizar uma transação adicional fiquem iguais aos custos de carregar esta mesma transação através do mercado ou mesmo através da sua realização por outra empresa” (COASE, 1937). Assim, a empresa tende a verticalizar quando:

■ No caso de alto grau de especificidade do ativo: Um ativo que tem muitas especificações demanda esquemas mais sofisticados, desde as ações para encontrar tal ativo até os mecanismos para manter seu fornecimento.

■No caso de frequência: “A frequência na qual determinada transação ocorre é importante para determinar a possibilidade de internalizar a determinada etapa produtiva” (ZYLBERSZTAJN, 1995). Quanto maior a frequência, maior a tendência a verticalização.

■No caso de incerteza: Quando o mercado não oferece garantias quanto à qualidade, prazo; etc.; quando não há como se salvaguardar totalmente quanto ao cumprimento do acordo e a tentativa de fazer contratos para tal se torna muito custosa. Assim, a empresa pode concluir que é mais vantajoso produzir ela mesma o bem/serviço.

3.2 Conceito de Direitos de Propriedade

Os direitos de propriedade, em Demsetz (1967), são um instrumento da sociedade. A importância desse instrumento está no fato de este possibilitar ao homem criar expectativas ao construir seus relacionamentos com os outros. E essas expectativas são fundamentadas em leis, hábitos e costumes da sociedade. Já segundo Muller (2002), direitos de propriedade são um conjunto de direitos (*bundle of rights*) sobre um recurso, que o dono está livre para exercer e cujo exercício é protegido contra interferência por outros agentes. Conforme o autor, esses são custosos porque não são totalmente seguros. O proprietário tem que se esforçar para defender cada direito seu. Essa situação não incentiva os investimentos e prejudica o desempenho econômico. A incerteza sobre um bem, que seja de domínio público, afeta a forma como o proprietário usará e investirá o recurso.

A tendência é que um proprietário com mais segurança sobre seus bens faça investimentos mais específicos, aumentando sua eficiência. Logo, os direitos de propriedade afetam o comportamento econômico dos agentes e, conseqüentemente, afetam também os mercados.

Há três categorias de direitos de propriedade (EGGERTSSON, 1990): a) Direito de uso sobre um bem, que define os usos potenciais de um bem legitimado para um indivíduo, incluindo o direito de transformar fisicamente ou até mesmo de destruir uma propriedade – *USO*; b) Direito de obter rendimento sobre um bem e estabelecer contratos com outros indivíduos – *USUFRUTO*; c) Direito de transferir permanentemente direitos sobre o bem (alienar ou vender um bem) – *ABUSO*.

Assim, a Lei dos Portos (n.º 8.630/93) em questão significa uma grande mudança na administração portuária por trazer uma nova perspectiva de aumento de eficiência produtiva e, portanto, melhor performance e maior desenvolvimento econômicos através de novos investimentos no setor portuário.

A capacidade de atrair investimentos dos portos públicos muitas vezes limitava-se às regras públicas que, sendo leis, não poderiam ser alteradas para atender a todas as peculiaridades de cada investidor.

Com isso, mesmo já havendo alguns armazéns alugados para empresas privadas, os investimentos eram os menores possíveis, já que não havia maiores garantias.

Contudo, ressalta-se que a Lei dos Portos não permite a compra de áreas portuárias. Mas, mesmo sem ser proprietário, a lei estabelece melhores condições à empresa que arrenda um terreno no porto organizado, determinando, regulando e garantindo direitos de propriedade. O período do contrato pode se estender até 50 anos (art.4º, §4º, inciso XI), tempo suficiente para assegurar o retorno de altos investimentos. O aumento da segurança gerado pela lei ao investidor privado é “quase” um direito de propriedade (uso, usufruto e abuso); os contratos de arrendamento conferem direito de uso e usufruto.

Quando o PROAPS teve início, a maioria das áreas licitadas já era dedicada a funções específicas, conforme consta no site do Porto de Santos (Quadro 1).

Quadro 1. Arrendamentos de Áreas no Porto de Santos

Área total do Porto de Santos	7.700.000,00 m ²
Área destinada para arrendamento	4.500.000,00 m ²
Áreas arrendadas antes da Lei dos Portos (8.630/93)	591.500,40 m ²
Áreas arrendadas após a Lei e antes do PROAPS	276.768,13 m ²
Áreas com contratos assinados dentro do PROAPS	1.308.814,00 m ²
Áreas em processo de licitação dentro do PROAPS	1.359.938,00 m ²
TOTAL GERAL (78,60% da meta)	3.537.020,53 m²

Fonte: Porto de Santos (2003c)

Com os dados apresentados, pode-se entender que os investidores realmente tinham a necessidade de maiores garantias para investir no Porto de Santos. Quando houve a oportunidade, as empresas privadas arrendaram terrenos no porto, mesmo que isso não significasse a apropriação efetiva do terreno; mesmo que os contratos exigissem a realização de altos investimentos nesse terreno.

4 A Mudança Institucional no Ambiente Portuário

Uma mudança no ambiente institucional, tanto econômica como legal, pode ser suficiente para alterar os ganhos e os custos de internalização, criando assim mais um direito de propriedade (SCARE, 2003, p. 19).

Zylbersztajn *et al.* (2002) afirmam que as instituições têm importância para o desenvolvimento socioeconômico no controle dos custos de transação e, portanto, na alocação dos direitos de propriedade. “As instituições emergem de modo a proteger os direitos de propriedade, afetando os custos de transação. A mudança na legislação que regula os ambientes institucionais de gestão dos recursos hídricos visa, então, adequar o interesse de curto prazo dos agentes *versus* o interesse de longo prazo da sociedade”.

Em 25 de fevereiro de 1993 foi promulgada a Lei n.º 8630, conhecida como Lei de Modernização dos Portos ou, simplesmente, Lei dos Portos. Essa lei trouxe alterações institucionais expressivas para todos os portos brasileiros. Da mudança na estrutura de governança das administradoras dos portos à inclusão de novos agentes atuantes nos portos organizados, as adaptações necessárias foram lentas e polêmicas.

O que será exposto são algumas alterações-base, resultado de uma análise feita da Lei dos Portos sob a ótica da NEI. Assim, nessa linha, interessará aqui todas as mudanças que geraram novas transações, novos contratos e negociações. São elas:

I. Quebra do monopólio das operações: A lei desvincula a administradora (no caso a CODESP) da condição de operadora, tornando-se uma Autoridade Portuária responsável pela licitação das áreas do porto organizado e pela fixação de tarifas portuárias que podem ser determinadas por critérios locais. Dois fatores importantes, introduzidos pela Lei dos Portos, subsidiaram essa mudança: a introdução da figura do operador portuário – empresas privadas que embarcam e desembarcam cargas; e a mudança referente aos terminais de uso privativo existentes. Antes eles só podiam movimentar produtos afins. Com a Lei, foi a eles permitido também movimentar cargas de terceiros.

II. Privatização dos serviços: O Porto de Santos era de administração pública e não lhe era permitido transferir os serviços para as empresas privadas. A incapacidade de fazer novos investimentos já era visível na qualidade dos serviços. A lei permitiu o arrendamento de áreas portuárias a empresas privadas (arrendatárias) para exploração dessas áreas. A empresa arrendatária pode optar por fazer ela própria a movimentação (ser operadora do terminal) ou contratar um operador portuário. O arrendamento é feito através de licitação, tendo como instrumento legal o contrato.

III. Dinamização e Flexibilização da mão-de-obra portuária: Antes da lei, havia dois tipos de trabalhadores no porto, os trabalhadores avulsos, que exercem suas atividades somente a bordo dos navios (a maioria era estivadores), até então controlados pelos sindicatos de classe; e os trabalhadores de capatazia que atuam no cais, em pátios e armazéns de retaguarda, que faziam parte do quadro de funcionários da CODESP. As atividades eram sempre realizadas com número maior de trabalhadores que o necessário. Também era comum a existência

de organizações informais entre os trabalhadores. A consequência era o custo alto dos serviços e a existência de capacidade ociosa de mão-de-obra. A CODESP tinha um quadro funcional fixo e, sendo uma administração pública, não podia reduzi-lo. Os sindicatos tinham muito poder, o suficiente para definir o número de estivadores por navio. Então, a Lei criou o Órgão Gestor de Mão-de-Obra – OGMO, que detém exclusividade sobre o cadastro dos trabalhadores portuários e avulsos habilitados, e é responsável pela organização do fornecimento da mão-de-obra para as operações. Com essa determinação, todos os trabalhadores portuários tiveram seus registros transferidos para o OGMO, para o qual os operadores portuários solicitam a mão-de-obra necessária de acordo com o tipo e tamanho do serviço; esse número normalmente é negociado, ainda hoje. Essa transferência de trabalhadores desonerou a folha de pagamento da CODESP e enfraqueceu os sindicatos.

IV. Criou e inseriu novos agentes: a Autoridade Portuária, o arrendatário, o operador portuário, o Órgão Gestor de Mão-de-Obra (OGMO).

V. Estabeleceu as autoridades presentes no porto organizado: a Autoridade Portuária (administradora do porto), Aduaneira (Receita Federal), Marítima (Capitania dos Portos/ Marinha), Sanitária (ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária), de saúde (Ministério da Saúde) e a polícia marítima.

5 Análise dos Resultados

A seguir, os quadros com as avaliações feitas pelos entrevistados e as análises. O Quadro 2 refere-se a quão específica foi a infra-estrutura feita para atender ao produto. Assim, o objetivo é saber se o produto tem necessidades especiais para acomodação e movimentação.

Por mais específico que seja um terminal para soja, ele ainda poderá atender a vários outros produtos, como açúcar, paletes e grãos em geral. O armazém não apresenta nenhum compartimento ou modo especial de armazenagem. Os investimentos são muito inferiores aos de suco de laranja. O mesmo ocorre também com o terminal de contêineres. O armazém fica apenas para as cargas desconsolidadas (já fora dos contêineres) e o pátio de armazenagem para os contêineres empilhados. A única diferenciação é uma parte para contêineres refrigerados, a qual a empresa teve que adaptar o fornecimento de energia elétrica. Já o terminal de suco de laranja é altamente específico. Mesmo podendo atender a outros sucos, o investimento foi muito alto e específico. Toda a infra-estrutura está voltada para atender a sucos refrigerados. Assim, mesmo que os dois terminais sejam específicos, os produtos transacionados têm demandas e características diferentes. Contudo, as demandas do suco de laranja são mais específicas que as da soja, fazendo com que um terminal seja necessariamente mais específico que o outro.

Quadro 2. Análise de Investimento Físico: equipamentos, infra-estrutura e facilidades

Tipo de Investimento em Ativos	Nível de Especificidade (alto/médio/baixo)		
	Soja	Suco de Laranja	Contêineres Carga Geral
Instalações Físicas			
Armazém – Estrutura para estocagem especial ou dedicada (Silo/ Armazém frigorífico)	Baixo	Alto	Alto
Facilidade de estocagem medida ou dedicada (big bag/ tambores/ contêiner frigorífico)	-	Baixo	Alto
Centro de serviços e consertos	Alto	Alto	-
Esteira transportadora	Médio	*	-
Moega	Médio	*	-
Balança	Médio	Baixo	Baixo
Pátio de armazenagem	-	-	Baixo
Instalações Móveis/ Equipamentos			
Guindaste de cais/ portêiner	Alto	-	Alto
Guindaste de pátio/ transtêiner	-	-	Alto
(Dês) Carregador de Navio	Médio	*	-

Fonte: Autores

O Quadro 3 apresenta o quanto a especificação do produto, no caso a perecibilidade, afeta o período de armazenagem da carga e a operação de embarque e desembarque.

Quadro 3. Análise da Especificidade de Tempo: Pressão de tempo para realizar a transação

Tipo de Investimento em Ativos	Nível de Especificidade (alto/médio/baixo)		
	Soja	Suco de Laranja (SLCC)	Contêineres Carga Geral
Tempo de armazenagem (perecibilidade)	Médio	Baixo	Baixo
(Dês) Embarque freqüente/ rápido	Médio	Médio	Baixo

Fonte: Autores

As três empresas não apresentaram alta especificidade em termos de tempo, nem para período de armazenagem, nem para tempo de operação; seja porque o produto não tem grandes demandas, seja porque a infra-estrutura é desenvolvida o suficiente para reduzir ao máximo as necessidades dos produtos que são perecíveis (no caso do terminal de SLCC).

Quadro 4. Ativos Específicos Relacionados à Tecnologia de Informação e Processos

Tipo de Investimento em Ativos	Nível de Especificidade (alto/médio/baixo)		
	Soja	Suco de Laranja (SLCC)	Contêineres Carga Geral
Investimento em equipamentos para troca eletrônica de dados			
- Com CODESP	Alto	-	Alto
- Com Receita Federal	Alto	Baixo	Alto
- Com agência de Navegação	-	-	Alto
- Com transportadora (telemático)	-	Alto	-
- Com o dono da carga	Alto	Alto	Baixo
Processo de gestão por categorias de produtos			
- Equipe	Alto	Médio	-
- Armazém separado	Alto	Alto	Médio
- Equipamentos distintos	-	Alto	-
Processo de gestão por cliente			
- Processo de fumigação	Alto	-	Terceirizado
- Processo de armazenagem distinto	Alto	Alto	-
- O produto exportado tem algum tipo de informação que deve ir acompanhada	Alto	-	-
Processo de planej. de logística conjunta			
- Com CODESP	-	-	-
- Com transportadora	Médio	-	-
- Com o dono da carga	Médio	Alto *	-
Programas de qualidade (certificações)	Alto	Alto	-
Programas de rastreabilidade da carga	Alto	Alto	-

Fonte: Autores

Devido ao processo de modernização da atividade portuária em Santos e ao dinamismo necessário no atual sistema econômico, muitos procedimentos foram automatizados. Ao menos esse era um dos objetivos da Lei de Modernização dos Portos. Assim o Quadro 4 apresenta a análise de quão específicos foram os investimentos para que isso ocorresse e, assim, o quanto isso modificou a estrutura da empresa – equipe, estrutura física, processo distinto.

Quando há necessidade de informação especial que acompanhe o produto, esta não vai impressa na embalagem, e sim na documentação. Essa exigência fica a critério do cliente, e o preço do serviço é negociado. Quanto mais específica, mais complexa é a documentação que acompanha o produto e mais caro fica o serviço. A troca eletrônica de dados considerada de alta especificidade não está relacionada a contrato ou negociações. Esse tipo de troca é uma exigência do governo federal e da administradora (CODESP), sendo os formatos e programas já especificados por esses órgãos.

Quadro 5. Análise de Ativos Específicos Humanos

Tipo de Investimento em Ativos	Nível de Especificidade (alto/médio/baixo)		
	Soja	Suco de Laranja	Contêineres Carga Geral
Treinamento da mão-de-obra técnica	Alto	Alto	Alto
Necessidade de conhecimento do processo de operação	Alto	Alto	Alto
Necessidade de conhecimento do produto	Alto	Alto	Alto
Necessidade de conhecimentos de <i>trading</i>	Médio	Médio	Baixo

Fonte: Autores

A análise da necessidade de trabalhadores com conhecimentos específicos é encontrada no Quadro 5. Os ativos humanos apresentaram alta especificidade no geral, pois os funcionários devem saber lidar com os equipamentos e os produtos cujas características são específicas

O Quadro 6 visa analisar o quão específico é ter um terminal para a empresa em termos de necessidade de determinada localização. A necessidade de proximidade do cais foi colocada como a “razão de ser” dos terminais. Todas as três empresas se submeteram a uma pré-qualificação para se tornarem operadores portuários e firmaram contrato com a CODESP para arrendar a área do terminal e o berço de atracação.

Quadro 6. Especificidade Locacional de Ativos: proximidade à matéria-prima, clientes etc.

Tipo de Investimento em Ativos	Nível de Especificidade (alto/médio/baixo)		
	Soja	Suco de Laranja (SLCC)	Contêineres Carga Geral
Necessidade de proximidade do cais	Alto	Alto	Alto
Necessidade de proximidade da ferrovia	Alto	-	Alto
Fornecimento de energia	Alto	Alto	Alto
Fornecimento de água	Baixo	Alto	Médio
Necessidade de proximidade do centro produtor	Baixo	Alto	Baixo

Fonte: Autores

O item monitoramento é de extrema importância quando se estuda os custos de transação nos portos. Primeiramente, faz referências a assuntos delicados que envolvem o comportamento dos agentes e aspectos de eficiência; segundo, ele trata da necessária habilidade da empresa em monitorar e controlar possíveis desvios; terceiro, possibilita a comparação entre o quanto a empresa gasta para fazer esse monitoramento e até que ponto ela realmente consegue garantir a eficiência desse monitoramento.

Por fim, a questão do monitoramento ganha importância tendo em vista a necessidade de se analisar situações muitas vezes colocadas como freqüentes no porto, tais como furto de cargas, desperdícios na movimentação de mercadoria, ineficiência dos trabalhadores portuários e falta de autonomia na contratação de trabalhadores perante o OGMO (Órgão Gestor da Mão-de-Obra). Frisa-se que o referido quadro não tem o intuito de comprovar a veracidade de tais fatos, mas sim identificar o quão específicos são para os operadores certos pontos considerados correlatos a tais fatos. O uso desses tópicos como itens para compor o questionário originou-se da existência de premissas comportamentais no referencial bibliográfico (NEI – oportunismo e racionalidade limitada) juntamente com constantes indícios de problemas apresentados pela imprensa escrita, televisiva e radiofonada da região. O Quadro 7 apresenta essa análise.

No terminal de contêineres, mais uma vez tudo gira em torno do planejamento do embarque e desembarque dos contêineres, da atenção para não carregar errado, para não perdê-lo em meio a tantas pilhas idênticas de contêineres, de acomodá-los por ordem de saída. A operação

portuária foi classificada pelo diretor como a atividade principal do terminal e que o controle dela deve ser visto como um todo. O ponto crítico, segundo o entrevistado, é fazer com que, durante o trajeto armazém-caminhão-navio, não sobrem contêineres em nenhuma das fases, e que todos os movimentos sejam integrados e contínuos.

Quadro 7. Controle e Monitoramento de Atividades: Habilidade da empresa para monitorar e custo de monitoramento.

Tipo de Investimento em Ativos	Nível de Especificidade (alto/médio/baixo)					
	Soja		Suco de Laranja (SLCC)		Contêineres	
					Carga Geral	
Atividades a serem monitoradas	Habilidade	Custo	Habilidade	Custo	Habilidade	Custo
Chegada e saída de caminhões	Alto	Médio	Alto	Médio	Alto	Alto
Condições de armazenagem	Alto	Baixo	Alto	Alto	Médio	Médio
Condições de armazenagem no navio (estiva)/ Desestiva	Alto	Médio	Alto	Médio	Alto	Alto
Monitoramento da quantidade movimentada	Médio	Baixo	Alto	Médio	Alto	Alto
n.º de pessoas contratadas	Alto	-	Alto	Baixo	Baixo	Médio
Controle de avarias	Alto	Alto	Alto	Baixo	Alto	Baixo
Controle de perda na movimentação	Alto	Alto	Alto	Baixo	-	-
Segurança da carga	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Manuseio do produto	Alto	Baixo	Alto	Médio	Médio	Médio
Peação de carga	-	-	Alto	-	Alto	Baixo
Preparo da carga a ser estivada/ desestivada (pré-lingada)	-	-	-	-	Alto*	Médio*
Tempo da operação	Médio	Baixo	Alto	Médio	Alto	Alto

Fonte: Autores

6 Conclusão

A NEI mostrou-se eficiente para a compreensão das mudanças causadas pela Lei dos Portos e suas consequências nas ações dos agentes. O Quadro 8 faz um paralelo da teoria com o cenário portuário, medindo a aplicabilidade da NEI no ambiente portuário santista.

Quadro 8. O Ambiente Portuário na Visão da NEI

Mudança no ambiente Institucional	Lei n ° 8 630/93;
Mudança nos direitos de propriedade	Arrendamentos dos terminais;
Processo de Verticalização	Empresas adquirem terminais e viram operadores portuários. Englobam ultimo elo da cadeia antes da exportação (ótica do exportador);
Transações com potenciais custos de transação (Contratos e negociações)	Contratos de arrendamentos (cláusulas de produtividade mínima);
Firmas	Terminais portuários;
Agentes	Operadores portuários, Autoridade Portuária, agências marítimas, OGMO, dono da carga, autoridades aduaneiras, sindicatos;
Ativos específicos	Ativos refrigerados, guindastes e guinchos, tombadores de caminhão, esteiras, balanças, moegas, empilhadeiras, monitoramento por câmeras, etc.

Fonte: Autores

Dentro da ótica da NEI, a lei: I. permite concessão do direito público para empresas privadas; II. altera e garante novos direitos de propriedade; III. insere novos agentes; e IV. cria novos contratos e novas transações.

Portanto, houve uma mudança no ambiente institucional formal possibilitando também uma mudança no ambiente organizacional. A Lei dos Portos permitiu às empresas optarem por estruturas de governança diferentes. Ou seja, criou-lhes a oportunidade de reorganizar ou rever seus procedimentos, integrando-se verticalmente (sendo também o operador portuário de sua carga) ou não. E, por minimizar risco de quebras contratuais, e garantir o retorno dos investimentos, possibilitou que empresas privadas se sentissem seguras e passassem a investir na atividade portuária.

Assim, as novas formas organizacionais, que é a verticalização das empresas em mais um elo na cadeia agroindustrial, surgiram em consequência dessa nova estrutura institucional. E essa decisão, de acordo com a teoria, baseia-se na busca pela minimização de custos de transação, no que se refere a sua dimensão (frequência, incerteza e especificidade). Como a única dimensão testada foi o grau de especificidade das transações, e esse se apresentou no geral em níveis médio e alto, a situação real é a esperada de acordo com a teoria (alta especificidade, maior tendência à verticalização). Ainda que não tenha sido testada, a dimensão frequência na operação portuária também confere, pois ocorre durante todo o ano, ainda que com

períodos de menor movimentação, além da possibilidade de movimentar carga de terceiros. Já sobre a dimensão incerteza, não é possível fazer inferências.

Contudo, a maior parte dos ativos avaliados apresentou média e alta especificidade, o que leva à conclusão inicial de que a operação portuária é uma atividade com grande potencial de gerar altos custos de transação derivados das especificidades dos ativos. Conforme exposto no início do trabalho, a importância em identificar os custos de transação está em compreender o ambiente e o comportamento dos agentes. Tendo em vista os custos de transação serem significantes nas respostas, pode denotar que as instituições formais são eficientes como forma de incentivar investimentos, mas não para reduzir conflitos e eventual comportamento oportunista. Isso pode explicar, ainda, a falta de transparência das empresas nesse ambiente.

Essa ausência de transparência é normalmente declarada. Foram quatro tentativas antes de se chegar às últimas três empresas entrevistadas. A divulgação dos dados é a mínima exigida. Justifica-se que as informações podem ser contestadas pela Autoridade Portuária ou pelos concorrentes – levando a crer que mesmo as informações oficiais podem ser inexatas; também há o receio de apropriação (“roubo”) de idéias consideradas estratégicas pela concorrência. Essa situação de não-transparência é uma forte evidência da existência de propensão a ações oportunistas e da característica ‘racionalidade limitada’ dos agentes nesse ambiente portuário.

Pode-se destacar ainda os ativos que, além de específicos, estejam relacionados a cláusulas contratuais e negociações. Por exemplo: no Quadro 4, sobre informações especiais que acompanhem o produto, o operador negocia o preço de acordo com as especificações solicitadas pelo cliente. Quanto mais específica, mais complexa é a documentação que acompanha o produto e mais caro fica o serviço; no Quadro 7, referente ao ‘tempo da operação’, há negociação da quantidade a ser movimentada por hora entre o armador e o operador. A empresa deve criar mecanismos de controle para evitar quebras, dependendo dos custos *ex-post* do contrato firmado.

Esse tipo de pesquisa, por ser composta por avaliações dos próprios agentes portuários, pode ter caráter subjetivo. Ainda assim, ele é um indicador positivo sobre a questão da existência de custos de transação no Porto de Santos.

Ressalta-se a grande dificuldade em encontrar publicações mais específicas sobre a atividade empresarial portuária, que não sob o ponto de vista de transporte e logística. Com efeito, um ambiente no qual estão presentes o Estado (na figura da CODESP) juntamente com agentes privados, e que envolve custos de transação potencialmente altos, indica que o porto pode ser mais do que um local de transposição modal na cadeia agroindustrial.

Referências

- AZEVEDO, Paulo Furquim de. *Integração Vertical e Barganha*. 1996. P.9-83. Dissertação (doutorado em Economia), FEA/USP, São Paulo.
- COASE, R.H. *The Nature of the firm*. *Economica*, n.4, Nov. 1937.
- DEMSETZ, H. *Toward a Theory of Property Rights*. *American Economic Review*, n. 57, p. 347-373, mai. 1967.
- EGGERTSSON, T. *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge Surveys of conomic Literature. 385 pp, 1999.
- FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO P. F. ; SAES, M. S. M. *Competitividade: Mercado, Estado e Organizações*. Editora Singular, 1997, 285 p..
- GONÇALVES, Alcindo e VIDAL, Soraia M. do S. C.. *Modernização do Porto de Santos – privatização, ausência de políticas públicas e contradições*. São Paulo-Santos, 2003.
- HOBBS, J. E.. *A Transaction Cost Approach to Supply Chain Management*. *Supply Chain Management*, v. 1, n. 2, p. 15-27, 1996.
- LEI n.º 8.630, de 25 de fevereiro de 1993. Dispõe sobre o regime jurídico da exploração dos portos organizados e das instalações portuárias e da outras providências. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br>>. Acesso em: 08 junho 2003.
- MENARD, Claude (org.). *Transaction Cost Economics – Recent Developments*. Edward Elgar, Cheltenham, Inglaterra, 1997.
- MUELLER, Bernardo. Direito de Propriedade na Nova Economia das Instituições e em Direito e Economia. *Revista de Direito Mercantil Industrial, Econômico e Financeiro*, São Paulo, Editora Malheiros, volume 126, p. 117-122, abril/junho 2002.
- NEVES, Marcos Fava. *Um modelo para planejamento de canais de distribuição no setor de alimentos*. 1999. 187f. Dissertação (doutorado em Administração), FEA/USP, São Paulo.
- NORTH, Douglass C.. *Custos de Transação, Instituições e Desempenho Econômico*. Cambridge University Press. 1990.
- PORTO DE SANTOS. PROAPS – Programa de Arrendamentos e Parcerias do Porto de Santos. Disponível www.portodesantos.com.br/negocios/mapa/proaps.html Acesso: 24 jul. 2003.
- RINDFLEISCH, A.; HEIDE, J. B. *Transaction Cost Analysis: Past, Present and Future Applications*. *Journal of Marketing*, v. 61, October 1997, p. 30-54.
- SCARE, R F. *Escassez de água e mudança institucional :análise da regulação dos recursos hídricos no Brasil*. Dissertação Mestrado. FEA/USP, São Paulo, 2003.
- WILLIAMSON, Oliver E.. *The Economic Institutions of Capitalism. Firs, Markets, Relational Contracting*. 449f. Londres. Editora Free Press, 1985.
- WILLIAMSON, O. *Transaction Cost Economics and Organization Theory*, *Journal of Industrial and Corporate Change*, 2: 107-156, 1993.

WILLIAMSON, Oliver E.; AOKI, Masakiro; GUSTAFSSON, Bo. *The Firm as a Nexus of Treaties*. Londres. Editora Sage Publications, 1990.

ZYLBERSZTAJN, Decio. *Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma aplicação da Nova Economia das Instituições*. 1995. 241f. Dissertação (Livre Docência em Administração), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, USP, São Paulo.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel, *et al.* *Relevância para transformação das instituições no Brasil Contemporâneo*. Revista de Direito Mercantil Industrial, Econômico e Financeiro, São Paulo, v. 126, p. 101-111, abr/jun. 2002.