

EFICIÊNCIA E JUSTIÇA NAS CONTRATAÇÕES PÚBLICAS: POR QUÊ NÃO ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO?

EFFICIENCY AND JUSTICE IN PUBLIC PROCUREMENT: WHY NOT LAW AND ECONOMICS?

*José Márcio de Castro*¹

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

*Matheus Pereira Libório*²

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

*Patrícia Bernardes*³

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

*Petr Ekel*⁴

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

Resumo:

Esta pesquisa emprega análise de conteúdo e técnicas de classificação para examinar a literatura nacional e internacional sobre contratações públicas que abordam a Análise Econômica do Direito (AED) nas decisões das organizações. O objetivo dessa investigação é compreender em que medida as organizações têm considerado a promoção do bem-estar social ao buscarem a eficiência econômica (redução de seus custos de transação) no processo de contratações públicas. Os resultados revelam que vinte e cinco por cento dos artigos revisado se aproximam dos conceitos e objetivos da AED, sendo que apenas oito por cento deles se alinham integralmente à AED. Essa evidência sinaliza que a maior parcela das organizações considera o bem-estar no processo contratações públicas, focando exclusivamente na eficiência de custos de transação, e que se encontra aberta para novas abordagens teóricas. Essa é uma contribuição importante na medida em que sinaliza a necessidade da incorporação de normas na legislação de contratações públicas que incentivem a promoção do bem-estar social.

Palavras-chave:

Análise Econômica do Direito. Custos de Transação. Instituições. Contratações públicas. Eficiência e justiça.

Abstract:

This research employs content analysis and classification techniques to examine the national and international

¹ Possui doutorado em Administração pela Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo/FEA/USP (1999), mestrado em Administração pelo Centro de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração/CEPEAD/UFMG (1989). Atualmente é professor adjunto IV da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais no Programa de Pós-graduação em Administração (PPGA).

² Bacharel em Ciências Econômicas (2011) e Administração de Empresarial (2016) pela Faculdade de Administração de Minas Gerais (FEAD), Especialista em Administração Estratégica e Inteligência Competitiva (2014) pela Universidade de Araquara (UNIARA), Especialista em Geoprocessamento (2013) e Mestre em Geografia (2016) pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas). Atualmente é doutorando em Administração de Empresas pela PUC Minas.

³ Economista, Mestre em Economia, Doutora em Administração pelo Centro de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais. Professora, pesquisadora e orientadora do Programa de Pós-Graduação em Administração da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, desde 2002.

⁴ Possui graduação em Engenharia Elétrica (pelo Instituto Politécnico de Kiev, KPI, 1972), mestrado (KPI, 1973), doutorado - Ph.D. (KPI, 1981) e doutorado - D.Sc., habil. (Suprema Comissão de Atestados do Conselho de Ministros da URSS, VAK, 1990). Tem títulos de Cientista Sênior (VAK, 1986), Professor Titular (Comitê Estatal da URSS para a Educação Pública, 1991) e Acadêmico (Academia de Ciências de Engenharia da Ucrânia, 1991).

literature on public procurement that addresses the Economic Analysis of Law (AED) in organizational decisions. This investigation aims to understand the extent to which organizations have considered promoting social well-being when seeking economic efficiency (reduction of their transaction costs) in the public procurement process. The results reveal that twenty-five percent of the reviewed articles are close to the concepts and objectives of the AED, and only eight percent are fully aligned with the AED. This evidence indicates that most organizations consider well-being in the public procurement process, focusing exclusively on transaction cost efficiency. and which is open to new theoretical approaches. This is an important contribution as it signals the need to incorporate rules into public procurement legislation that promote social well-being.

Keywords:

law and economics; transaction costs; institutions; public procurement; efficiency and justice

1. INTRODUÇÃO

A Análise Econômica do Direito (AED) é uma abordagem que considera a relevância dos custos de transação e as instituições como ator ativo na determinação de incentivos que moldam o comportamento dos agentes econômicos com objetivo duplo: o uso eficiente dos recursos escassos e a justiça social (COASE, 1995; NORTH, 1990; POSNER, 2014). Portanto, a AED busca a eficiência e justiça ou eficiência do bem-estar social pela mudança institucional – leis e regras, se diferenciando da Economia de Custo de Transação (ECT) que busca a eficiência pela adaptação da estrutura de governança (OSTROM, 1986; NORTH, 1990, WILLIAMSON, 1993).

Essa diferença faz da AED uma abordagem aderente ao problema da ineficiência e dos elevados custos de transação do processo de contratações públicas no Brasil (NÓBREGA, 2012; DIAS, 2016). Mudanças institucionais no ordenamento jurídico das contratações públicas da Lei n. 8.666 (1993), revogada pela Lei nº 14.133/2021 a partir de 31/12/2023, incidem sobre todas as transações e não somente sobre transações individuais como ocorre na ECT. A AED busca prever os efeitos das mudanças institucionais no ordenamento jurídico e identificar quais mudanças institucionais podem ser bem-sucedidas através do instrumental econômico para mitigar ineficiências e reduzir custos de transação nas contratações públicas (LIBÓRIO et al., 2021; 2022).

Levando em consideração que o instrumental econômico permite antever os efeitos de alterações na legislação, e que essa característica da AED pode evitar a implementação de normas e regras ineficazes para o enfrentamento da ineficiência e dos elevados custos de transação do processo de contratações públicas no Brasil, pergunta-se: por quê não fundamentar pesquisas sobre contratações públicas pela abordagem teórica da AED?

Esta pesquisa tem como objetivo compreender em que medida as organizações têm considerado a promoção do bem-estar social ao buscarem a eficiência econômica (redução de seus custos de transação) no processo de contratações públicas. Para isso, a pesquisa revisa o

estado da arte na literatura nacional e internacional sobre contratações públicas por meio de análise de conteúdo e técnicas de classificação (SUTTON, STAW, 1995).

A partir dos resultados dessa análise, a pesquisa oferece resposta para quatro perguntas. Primeira, quais são as abordagens teóricas mais presentes na literatura? Segunda, qual é proporção que cada uma dessas abordagens teóricas ocupa na literatura? Terceira, qual parcela da literatura se preocupa com os custos de transação em contratações públicas? Quarta, qual parcela da literatura converge eficiência e justiça ao buscar a redução de custos de transação e a promoção do bem-estar social?

Oferecer repostas para essas questões preenche um gap na literatura por evidências empíricas sobre como as organizações têm se importado com a justiça ao buscar a eficiência econômica. Essa é uma contribuição importante para a literatura de contratações públicas por duas razões. Primeiro, porque traz à luz a relevância da consideração do bem-estar social nas decisões organizacionais. Segunda, porque revela em que medida as organizações consideram o bem-estar social em suas decisões, fomentando o debate sobre a necessidade de incorporar incentivos à ações de responsabilidade social na lei de contratações públicas.

Além desta introdução, a seção dois traz os principais fundamentos da AED. A seção três explora as contratações públicas, colocando-as no contexto dos custos de transação e da AED. Na seção quatro são apresentados os materiais e métodos da pesquisa. A seção cinco traz os resultados e discussões precedidos das contribuições de pesquisa. A seção seis traz as considerações finais, limitações e sugestões para pesquisas futuras.

2. PRINCIPAIS FUNDAMENTOS DA AED

Em 1937, Coase (1995) aproximou os conceitos de mercado e firma em suas dimensões jurídicas ao lançar os fundamentos da Nova Economia Institucional. A partir de então, um grupo crescente de pesquisadores da economia (BECKER, 1968; MANNE, 1969), do direito (CALABRESI, 1970) e da teoria das organizações (BARNARD, 1968; ARROW, 1974) passou a entender as organizações como um nexo de contratos de custos de transação positivos. Para esses pesquisadores os contratos são mais do que uma representação da relação entre direito, economia e organizações, sendo um instrumento capaz de explicar as consequências do ordenamento jurídico na economia e nas organizações. Isso significa que as consequências do comportamento dos agentes nos custos de transação da economia podem ser explicadas a partir do conjunto de regras e incentivos colocados pelas instituições (NORTH, 1992; 1994).

As instituições podem ser compreendidas como “(...) as regras do jogo em uma sociedade ou, mais formalmente, as restrições criadas pelo homem para moldar a interação humana (...)” e que “(...) reduzem riscos e estruturam incentivos para as transações”, influenciando o desempenho da economia (NORTH, 1990, p.3). Instituições frágeis ou ausentes sinalizam maior risco de os contratos não serem cumpridos, elevando os custos das organizações com medidas protetivas, custos de transação adicionais, que influenciam negativamente o desempenho econômico (COVIELLO; et al., 2018). Por outro lado, instituições fortes e atuantes que incentivam os agentes a se comportarem de modo não oportunístico podem reduzir os custos das organizações com monitoramento de contratos e influenciar positivamente o desempenho econômico (WILLIAMSON, 1985; 1991).

O entendimento de que as instituições são importantes para a eficiência de custos nas organizações dada sua relação direta com os custos de transação permite a Posner (2014) organizar a ligação entre direito e economia e colocar em evidência a importância da eficiência no direito. Com uma agenda de pesquisa repleta de evidências empíricas capazes de antever a eficiência de normas, Posner é considerado por acadêmicos, como, Zylbersztajn e Sztajn (2005) e Gico Júnior (2012), como o pesquisador mais influente no desenvolvimento da abordagem da AED. Contudo, é preciso reconhecer que a ligação entre direito e economia foi efetuada muito antes de Posner, sendo notada nos trabalhos de Becker (1968), Manne (1969) e Calabresi (1970).

O que importa para AED é que as decisões devem considerar simultaneamente os ambientes econômico e normativo. Isso significa que o direito deve se preocupar com os impactos econômicos das regras do jogo, pois economia e direito se influenciam mutuamente assim como organizações e instituições (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005). Para isso, a AED busca incorporar ao pensamento jurídico teorias capazes de explicar como as regras do jogo incentivam ou desincentivam o comportamento dos agentes para antever se os efeitos destas regras são eficientes (ALVAREZ, 2006). Em outras palavras, o objetivo da AED é fazer prognose, antever as consequências da aplicação de regras no comportamento dos agentes econômicos e, por assim dizer, suprir a inexistência de uma teoria jurídica capaz de explicar comportamento dos indivíduos (SANTANO, 2016).

A abordagem da AED se utiliza do instrumental empírico e analítico da economia para compreender, explicar e antever custos, benefícios e implicações do ordenamento jurídico no comportamento dos agentes (GICO JÚNIOR, 2010, 2012). Dois pontos fundamentam essa abordagem:

- alterações na estrutura de incentivos e conjunto de regras influenciam o comportamento dos agentes (WILLIAMSON, 1975; NORTH, 1990, 1992);
- os recursos escassos e os orçamentos limitados, o desperdício é injusto, o que incita a convergência entre os conceitos de eficiência e justiça (ALVAREZ, 2006; GICO JÚNIOR, 2010, 2012).

Tomando como tema as contratações públicas e como objeto de estudo a Lei 8666 (1993), tal legislação assume o papel da instituição que, por sua vez, reúne os elementos para que jogadores, compradores e fornecedores, possam jogar.

3. CONTRATAÇÕES PÚBLICAS

Arrowsmith (2010) define contratações públicas como a aquisição de bens e serviços de terceiros por parte do setor público. A *Organisation for Economic Co-operation and Development* mostra que as contratações públicas representam em média doze por cento do Produto Interno Bruto (PIB) dos países da OECD (OECD, 2017). Dados do Painel de Compras IBGE indicam que o volume de contratações públicas no Brasil chegou a mais de dezesseis por cento (16,8%) do PIB em 2022 (BRASIL, 2022; IBGE, 2022). Esses altos percentuais tornam as contratações públicas estratégicas para diversas finalidades, como, por exemplo, ações de sustentabilidade (DELMONICO et al. 2018).

Entretanto, as práticas legais da contratação pública brasileira estão associadas a problemas de partilha de riscos, assimetrias de informação, ineficiência de controle e regras contratuais exorbitantes favoráveis ao setor público (DIAS, 2016). Pesquisadores têm se utilizado de diversas teorias para lidar com problemas na área das contratações públicas (FLYNN; DAVIS, 2014). As teorias mais frequentemente usadas por esses pesquisadores são apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1. Teorias mais frequentemente usadas por esses pesquisadores na área de contratações públicas

Teoria	Principais referências
Teoria Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos	Oliver e Webber (1982), Houlihan (1985) e Lalonde (1998)
Teoria Geral dos Sistemas	Von Bertalanffy (1956; 1968) e Luhmann (1995)
Teoria Microeconômica de Leilões e Licitações Competitivas	Milgrom e Weber (1982), McAfee e Mcmillan (1987) e Bulow e Klemperer (1994)

Teoria Microeconômica do Agente Principal	Jensen e Meckling (1979), Shavell (1979) e Hölmstrom e Milgrom (1991)
Teoria Microeconômica de Custos de Transação	Coase (1960), North (1990) e Williamson (1979; 1989)

Fonte: Elaborado pelos autores.

Análise de cento e setenta e dois trabalhos sobre contratações públicas mostra que a setenta e um por cento das pesquisas não se fundamentam em teoria, se limitando a contribuições de natureza empírica (FLYNN; DAVIS, 2014). Ainda que as Teorias Microeconômicas se façam presentes em cinquenta e seis por cento dos trabalhos fundamentados em teoria, esse percentual representa apenas dezesseis por cento dos cento e setenta e dois trabalhos revisados.

A análise de duzentos e trinta e um trabalhos sobre contratações públicas realizada por mostra que apenas trinta e nove por cento deles testam ou desenvolvem teorias (PATRUCCO, LUZZINI; RONCHI, 2017). Esses autores mostram que cinquenta e quatro por cento dos trabalhos sobre contratações públicas se preocupam com aspectos econômicos como, por exemplo, eficiência, economia de custos, eficácia e *Value for Money*⁵. Além disso, vinte e três por cento dos trabalhos convergem objetivos econômicos com o bem-estar social, abrangendo a justiça, o desenvolvimento sustentável e políticas ambientais (PATRUCCO; et al., 2017).

Esses percentuais sugerem que há pouco desenvolvimento teórico ou teste teórico e que não há uma teoria realmente proeminente na literatura de contratações públicas, mas que aspectos econômicos como os custos de transação são frequentemente considerados. Contudo, é preciso considerar que apenas artigos publicados na revista *Journal of Public Procurement* até 2014 foram considerados.

Levando isso em consideração, colocam-se aqui três perguntas. Primeira, a presença de teorias, e, logo, o desenvolvimento e testes de teorias em trabalhos sobre contratações públicas permanece baixa e se repete em outras revistas? Segunda, qual parcela da literatura recente e de outras revistas se preocupa com aspectos econômicos fundamentando-se na teoria de custos de transação em contratações públicas? Terceira, qual parcela da literatura converge para os objetivos de redução de custos de transação com promoção do bem-estar social?

3.1 Custos de transação e contratações públicas

⁵ *Value for Money* é o que um governo considera combinação ideal entre quantidade, qualidade, características e custos da contratação, principalmente de projetos de infraestrutura (BURGER; HAWKESWORTH, 2016).

Strand et al. (2011) mostram que os custos de transação em contratações públicas são significativos e representam em média quatro e meio por cento do valor dos contratos em países da Europa. Incluem-se nesse percentual custos com pesquisas de fornecedores, negociação, elaboração, execução, monitoramento e controle contratuais e custos com disputas judiciais (YAKOVLEV, BALAEVA; TKACHENKO, 2018).

Normalmente, trabalhos que buscam a eficiência de custos de transação no processo de contratações públicas concentram-se na análise individual das transações (BAJARI, MCMILLAN; TADELIS, 2009). Esse tipo de análise segue o entendimento de que o ambiente institucional, as regras do jogo e/ou incentivos são elementos que oferecem suporte para que as transações ocorram (WILLIAMSON, 2008). Portanto, esses trabalhos buscam discutir a eficiência de custos de transação das organizações a partir do alinhamento das estruturas de governança dos contratos em relação a três elementos. Primeiro, em relação às características das transações: especificidade dos ativos, frequência e incerteza (WILLIAMSON, 1979, 1989). Segundo, aos pressupostos comportamentais dos agentes, racionalidade limitada e oportunismo (SIMON, 1955; 1972; WILLIAMSON, 1979). Terceiro, em relação às possíveis alterações de natureza institucional que exigem a adaptação do modo de governanças das organizações econômicas (ZYLBERSZTAJN, 1995; FARIA; et al., 2010).

Ao considerar a existência de relevantes custos de transação em contratações públicas, assume-se que as características das transações e os pressupostos comportamentais dos agentes podem provocar problemas como seleção adversa, risco moral e administração-refém (DIAS, 2016). A seleção adversa e o risco moral são problemas ocasionados pela presença de assimetrias de informação que abrem espaço para que os agentes adotem comportamentos oportunistas (NÓBREGA, 2012). A seleção adversa ocorre quando é impossível identificar e excluir ofertantes oportunistas antes da elaboração do contrato, abrindo espaço para a contratação de produtos e serviços de qualidade inadequada (SPAGNOLO; DINI, 2005). O problema do risco moral ocorre quando o comportamento oportunista do fornecedor ocorre após a elaboração do contrato (NÓBREGA, 2012). O problema da administração-refém está relacionado a relação de dependência entre fornecedor e comprador quando o ativo é muito específico, abrindo espaço para que uma das partes explore a fragilidade ou dependência da outra parte a partir de renegociações contratuais e maiores custos de transação.

Os problemas de seleção adversa, risco moral e administração-refém têm origem na presença de cláusulas contratuais vagas ou ambíguas decorrentes da limitação do indivíduo em prever todas as contingências contratuais (HART; HÖLMSTROM, 1986; DE BOLTON; DEWATRIPONT, 2005). A racionalidade limitada e o auto interesse dos agentes contribuem

para afastar a ideia de que todas as contingências podem ser previstas e colocadas nos contratos (SIMON, 1955; 1972; WILLIAMSON, 1985). Em suma, os contratos são incompletos (KLEIN, 1980; TIROLE, 1999).

A incompletude contratual pode resultar em seleção adversa, risco moral e administração-refém e aumentar os custos de transação das contratações públicas (OECD, 2017; RIBEIRO et al. 2018). Por outro lado, contingenciar contratos para evitar tais problemas também aumentam os custos de redação e execução dos contratos (TIROLE, 1999). Esse conflito mostra que a redução de custos de transação é desafiadora, e reforça que o controle dos custos de transação pode evitar o desperdício de recursos públicos (FREITAS, 2018).

3.2 Análise Econômica do Direito e contratações públicas

Evitar o desperdício de recursos públicos é um dos propósitos da AED na medida em que corresponde à busca da eficiência e da justiça (ALVAREZ, 2006). Porém, a eficiência de custos não abrange todo o conceito da AED, que também se preocupa com as garantias de igualdade de oportunidades, partindo do princípio de que eficiência e justiça são conceitos que podem ser convergentes (GICO JÚNIOR, 2012). No contexto das contratações públicas, o conceito de eficiência não se restringe à dimensão econômica, envolve o bem-estar da sociedade, como, por exemplo, o desenvolvimento nacional, as compras sustentáveis, combate ao trabalho infantil e escravo e, a proteção social dos trabalhadores (DIAS, 2016).

A AED não desconsidera os custos de transação, mas se diferencia da ECT em pelo menos dois pontos (POSNER, 1993). Primeiro, foca na eficiência do bem-estar (GICO JÚNIOR, 2012). Segundo, busca a eficiência pelo estudo dos efeitos e das consequências da aplicação de uma nova regra no comportamento dos indivíduos (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005; SANTANO, 2016). Em suma, a AED busca a eficiência do bem-estar social, antevendo os efeitos de mudanças no ambiente institucional, regras e incentivos sobre o comportamento dos indivíduos sem desconsiderar a presença dos custos de transação.

Isso quer dizer que tanto a ECT quanto a AED buscam a eficiência. Contudo, enquanto a ECT busca a eficiência de custos por meio da adaptação do modo de governança, a AED busca a eficiência do bem-estar social por meio de mudanças institucionais. Com base nessa diferenciação evidencia-se a importância de identificar qual é a parcela da literatura sobre contratações públicas alinhada aos princípios fundamentais da AED, e que colocam as instituições como o ator ativo para se atingir a eficiência do bem-estar social.

4. MATERIAIS E MÉTODOS

Direcionada pelas questões de pesquisa, revisou-se a bibliografia sobre contratações públicas publicadas em onze revistas. A seleção das dez revistas da área de administração é baseada no critério *h5-median*⁶. Cinco revistas internacionais com maior *h5-median* foram selecionadas: *Journal of Business Research*; *Management Science*; *Strategic Management Journal*; *Journal of Management*; *Academy of Management Journal*. Cinco revistas nacionais com maior *h5-median* foram selecionadas: Revista de Administração de Empresas; Administração de Empresas em Revista; Revista de Administração Pública; Revista de Administração Contemporânea; Revista de Administração São Paulo. A seleção da décima primeira revista se baseou no critério foco e escopo específico ao estudo de teorias e práticas em contratações públicas. A *Journal of Public Procurement* foi selecionada por se enquadrar nesse critério, e ainda por ser considerada a revista mais importante da área (PATRUCCO; et al., 2017).

Os termos de busca utilizados foram: “*public procurement*” para revistas internacionais; “contratações públicas” para revistas nacionais; e “*Law and Economics*” para a *Journal of Public Procurement*. A busca realizada na *Journal of Public Procurement* foi limitada ao período entre 2016-2020 em razão do grande volume de artigos sobre contratações públicas publicados nessa revista. Por sua vez, nenhuma restrição de data foi aplicada nas buscas realizadas nas revistas nacionais e internacionais.

Em seguida, os artigos selecionados foram classificados por meio do método análise de conteúdo em fundamentado em teoria ou não fundamentado em teoria. Essa classificação se baseou no que Sutton e Staw (1995) afirmam ser um artigo fundamentado em teoria e nos três elementos encontrados nesse tipo de artigo abaixo:

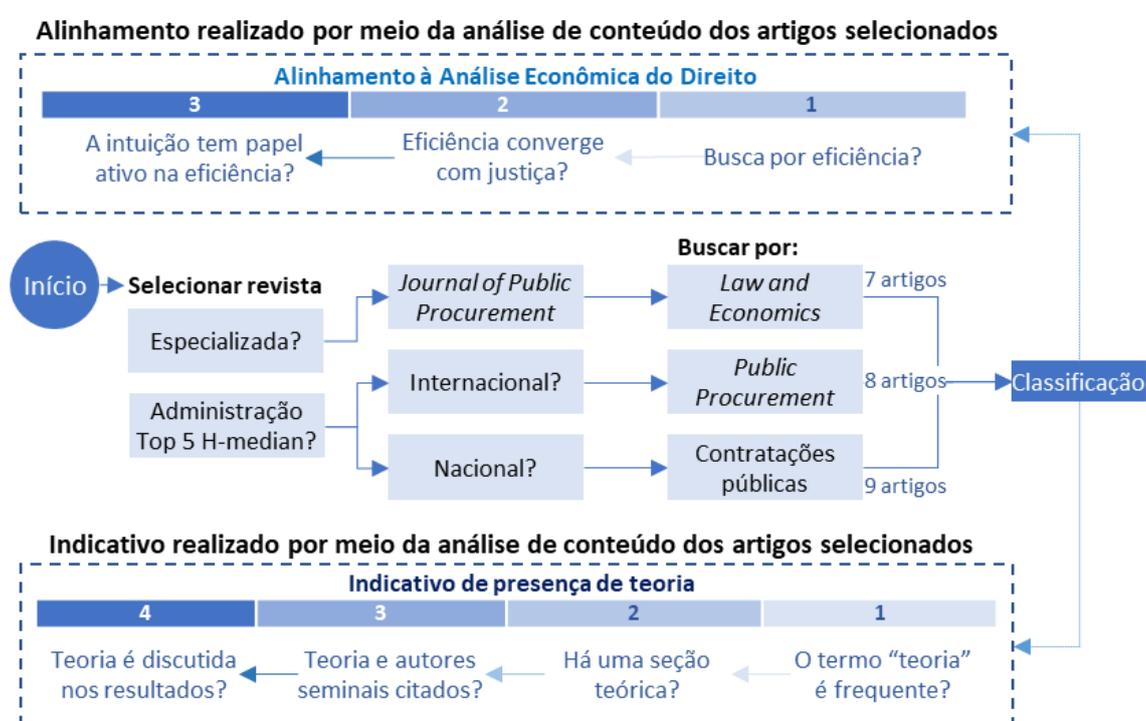
- artigos que apresentam conexões entre os fenômenos, enfatizam a natureza dos relacionamentos causais e identificam a cronologia dessas conexões e relacionamentos (SUTTON; STAW, 1995).
- artigos que fazem menção à palavra teoria repetida vezes, em média 18 vezes, e que incluem seções que o autor explicita “Ei, estou sendo teórico aqui” (HAMBRICK, 2007, p. 1347).

⁶ O *h5-median da Google Metrics* é um índice que classifica os periódicos com base na mediana das vezes em que artigos publicados no periódico foram citados nos últimos cinco anos. Dados acessados em 03 de junho de 2020: https://scholar.google.com/citations?view_op=top_venues&hl=en.

- artigos que fazem referência a uma teoria, que citam um teórico proeminente da literatura (ver Anexo) e que usam a teoria especificada para enquadrar e discutir os resultados da pesquisa com base na teoria (FLYNN; DAVIS, 2014).

Após a essa classificação, analisou-se o conteúdo dos artigos revisados para quantificar quantos deles estão orientados pela ECT. Adicionalmente, por meio da análise de conteúdo, quantificou-se a proporção de artigos que colocam as instituições como ator ativo para alcançar a eficiência do bem-estar social. A Figura 1 ilustra o fluxo metodológico da pesquisa.

Figura 1. Fluxo metodológico da pesquisa.



Fonte: Elaborado pelos autores.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Um total de cinquenta e seis publicações foram revisadas: trinta e uma de revistas internacionais, dezoito de revistas nacionais e sete da *Journal of Public Procurement*. Cinquenta e sete por cento desse total, trinta e dois artigos apenas citam contratações públicas, não se adentrando na matéria. Por sua vez, dentre os vinte e quatro artigos que se aprofundam no estudo das contratações públicas: nove foram publicados em revistas internacionais, oito publicados em revistas nacionais e sete publicados na *Journal of Public Procurement*. Esses

vinte e quatro artigos foram classificados em fundamentado em teoria ou não fundamentado em teoria pelos critérios de Hambrick (2007) e Flynn e Davis (2014).

Nove artigos foram classificados como fundamentados em teoria. A análise de conteúdo desses artigos releva a presença de conexões e relações causais entre resultados e referências explícitas com uma teoria. A Tabela 1 traz a proporção de artigos classificados como fundamentados em teoria entre as revistas consultadas.

Tabela 1. Proporção de artigos fundamentados em teoria nas revistas consultadas

Revista	Total	Fundamentado em teoria	Proporção
Internacionais	8	5	63%
Nacionais	9	3	33%
<i>Public Procurement</i>	7	1	14%
Total de artigos	24	9	38%

Fonte: Elaborado pelos autores

Entre esses nove artigos classificados como fundamentados em teoria, sete incluem uma seção teórica. Entre esses artigos a palavra teoria é citada em média dezesseis vezes. Esses resultados permitem chegar a três conclusões. Primeira, a presença de artigos fundamentados em teorias permanece baixa na *Journal of Public Procurement*, pois apenas quatorze por cento dos artigos publicados nessa revista foram classificados como fundamentados em teoria. Segunda, a presença de artigos fundamentados em teorias também é baixa em revistas nacionais, pois trinta e três por cento dos artigos publicados nessas revistas foram classificados como fundamentados em teoria. Terceira, a presença de artigos fundamentados em teorias não é baixa em revistas internacionais, pois sessenta e três por cento dos artigos publicados nessas revistas foram classificados como fundamentados em teoria.

Naturalmente, essas conclusões se baseiam nos resultados da pesquisa de Flynn e Davis (2014). Essa pesquisa estima que vinte e nove por cento dos artigos publicados entre 2001 e 2013 na *Journal of Public Procurement* são fundamentados em teoria.

A análise dos nove artigos fundamentados em teoria subsidia cinco importantes constatações. Primeira, cinquenta e seis por cento dos artigos se fundamentam na Teoria de Custos de Transação. Segunda, trinta e três por cento dos artigos se fundamentam na Teoria Leilões e Licitações Competitivas. Terceira, vinte e dois por cento dos artigos se fundamentam

na Teoria da Nova Economia Institucional. Quarta, onze por cento dos artigos se fundamentam na Teorias Institucional. Quinta, onze por cento dos artigos se fundamentam na Teoria de Contratos. Um dos artigos associa a Teoria de Custos de Transação à Teoria de Leilões e Licitações. Outros dois artigos associam a Teoria da Nova Economia Institucional às Teorias de Custos de Transação e de Leilões e Licitações.

Ampliando a análise para os vinte e quatro artigos revisados, a preocupação com a eficiência de custos de transação está presente em cinquenta e oito por cento dos casos (quatorze artigos). Portanto, pode-se afirmar que a maior parcela da literatura de contratações públicas está preocupada com a eficiência de custos de transação. Contudo, o papel das instituições para se alcançar a eficiência de custos de transação é ignorado em um dos artigos e a questão da justiça no conceito de eficiência não é considerada em outro. Logo, dez artigos consideram de fato o papel das instituições ao buscar a convergência entre eficiência e justiça. Em outras palavras, dez dos vinte e quatro artigos revisados se aproximam dos conceitos e objetivo apregoados pela AED e foram analisados com maior profundidade.

Três desses dez artigos se preocupam em demonstrar como as instituições exercem um papel importante para: tornar as contratações públicas estratégicas (GUARNIERI; GOMES, 2019), incentivar a inovação nos negócios, apoiar a formação de mercados (BLEDA; CHICOT, 2020) e atingir objetivos mais amplos, como, por exemplo, o bem-estar social, valor público, sustentabilidade, incentivo a pequenas e médias empresas, promoção de emprego e proteção de minorias (INAMINE; ERDMANN; MARCHI, 2012).

Outros dois artigos se voltam para a ampliação da participação das pequenas e médias empresas em contratações públicas. Hawkins, Gravier e Randall (2018) propõem a criação de instituições específicas para pequenas e médias empresas como objetivo de reduzir custos de transação em contratações públicas. Cabral Reis e Sampaio (2015) mostram que regras e incentivos que favorecem o aumento da participação de pequenas e médias empresas em contratações públicas não só aumentam a parcela da população envolvida nesse processo, o que significa priorizar o bem-estar social em detrimento da eficiência de custos.

Ainda sobre os artigos relacionados à AED, dois artigos se concentram no uso de sistemas de controle como forma de aumentar a eficiência do processo de contratações públicas. Abreu Campanario, Silva e Rovai (2006) mostram que sistemas eletrônicos são capazes de ampliar a concorrência e a transparência em contratações públicas, e, conseqüentemente, reduzir os custos de transação e oportunizar a alocação de recursos para a inclusão econômica e social. Faria et al. (2010) sugerem que a ampliação da eficiência dos sistemas eletrônicos por meio da divulgação de processos licitatórios, de políticas de relacionamento com fornecedores

e de contratações conjuntas podem contribuir para uma maior redução dos custos de transação em contratações públicas.

Concluindo a análise dos dez artigos, três artigos têm objetivos diversos. Cabral e Ménard (2019) focam na adaptação da estrutura de governança frente ao ambiente institucional buscando a eficiência na prestação de serviços públicos, transparência e a coesão social. Flammer (2018) mostra que a responsabilidade social corporativa ajuda a mitigar as assimetrias de informações, sinaliza confiabilidade e aumenta as chances de sucesso das empresas em contratações públicas, principalmente em contratos mais complexos e nos primeiros anos do relacionamento. Saad (2016) sugere mudanças institucionais para reduzir a fragilidade e suscetibilidade à corrupção em contratações públicas. O autor sugere alterar regulamentos, estruturas, configurações institucionais e a prática da profissão de contratação pública.

Ainda que todos os dez artigos considerem o papel das instituições e busquem uma convergência entre eficiência e justiça, nem todos eles colocam as instituições como o meio para se alcançar a eficiência.

O primeiro grupo reúne quatro artigos. Nesse grupo de artigos, as instituições, as características dos contratos e os pressupostos comportamentais são os elementos definidores do modo de governança para se alcançar a eficiência de custos de transação e para promover a justiça. O segundo grupo reúne quatro artigos. Os artigos desse grupo colocam as instituições como o instrumento para se alcançar a eficiência e a justiça. Contudo, nenhum dos artigos desse grupo propõe mudanças nas regras e incentivos, ainda que reconheçam que as mudanças institucionais são importantes para alcançar a eficiência. O terceiro grupo reúne os dois artigos que colocam as instituições como o ator ativo para se atingir a eficiência do bem-estar social ao mesmo tempo que propõem mudanças institucionais para se alcançar tal eficiência. O Quadro 2 traz um resumo dessas análises que buscam indicar o alinhamento dos artigos à AED a partir do papel da instituição na busca da eficiência nas contratações públicas.

Quadro 2. Papel da instituição na busca da eficiência e justiça

Grupo	Papel da instituição	Referências
1	As instituições são, juntamente com as características dos contratos e os pressupostos comportamentais, um dos elementos definidores do modo de governança para se alcançar a eficiência de custos de transação.	Abreu Campanario et al. (2006), Faria et al. (2010), Cabral e Ménard (2019) e Flammer (2018)

2	As instituições são instrumentos para se alcançar a eficiência. Os autores mostram que mudanças institucionais são importantes para alcançar o propósito da eficiência.	Guarnieri e Gomes (2019), Bleda e Chicot (2020), Inamine et al. (2012) e Cabral Reis e Sampaio (2015)
3	As instituições são instrumento para se alcançar a eficiência. Os autores propõem mudanças institucionais para se alcançar a eficiência do bem-estar social.	Saad (2016) e Hawkins et al. (2018)

Fonte: Elaborado pelos autores

O Quadro 2 ajuda a responder qual parcela da literatura sobre contratações públicas se alinha aos princípios fundamentais da AED. Partindo do princípio de que as instituições são o ator ativo para se atingir a eficiência do bem-estar social, pode-se afirmar que seis dos vinte e quatro artigos revisados ou vinte e cinco por cento do total se alinham à abordagem da AED. Esse percentual cai para oito por cento (dois artigos) quando se acrescenta que a abordagem da AED busca antever a eficiência de normas (POSNER, 2014). Em outras palavras, as análises realizadas mostram que vinte e cinco por cento dos artigos se aproximam dos conceitos e objetivos da AED e que oito por cento dos artigos se alinham integralmente à AED.

5.1 Contribuições da pesquisa

Da análise dos vinte e quatro artigos sobre contratações públicas se identificou que trinta e oito por cento deles não são fundamentados em teoria. Esse percentual confirma que grande parte da literatura sobre contratações públicas permanece não fundamentada em teoria. Contudo, a ausência de teoria não é homogênea entre as revistas consultadas. Apenas quatorze por cento dos artigos publicados na *Journal of Public Procurement* são fundamentados em teoria. Esse percentual sobe para trinta e três por cento nos artigos publicados nas cinco principais revistas nacionais da área de administração e para sessenta e três por cento nos artigos publicados nas cinco principais revistas internacionais da área de administração.

Esses percentuais sugerem que a ausência de teoria nos trabalhos sobre contratações públicas pode não ser tão baixa. As teorias mais utilizadas na literatura de contratações públicas são as Teorias Microeconômicas de Custos de Transação com cinquenta e seis por cento, Leilões e Licitações Competitivas com trinta e três por cento e Nova Economia Institucional com vinte e dois por cento. Destaca-se ainda que cinquenta e oito por cento das vinte e quatro das pesquisas investigadas (quatorze pesquisas) se preocupam com a eficiência de custos de

transação e que setenta e um por cento dessas pesquisas (dez pesquisas) consideram o papel das instituições para alcançar essa eficiência e a justiça. Ou seja, vinte e cinco por cento das pesquisas analisadas se preocupam tanto com a eficiência quanto com aspectos sociais da contratação pública. Esse percentual é dois por cento maior do que apreseem pesquisas anteriores, confirmando o crescente interesse pela convergência entre objetivos econômicos e sociais no âmbito das contratações públicas.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conclui-se que a presença de teoria em trabalhos sobre contratações públicas permanece baixa, mas essa baixa presença não ocorre nas cinco revistas internacionais da área de administração de maior *h5-median*. A maior parcela da literatura investigada nessa pesquisa está focada na eficiência de custos de transação. Além disso, vinte e cinco por cento da literatura investigada coloca as instituições como o ator ativo para se atingir a eficiência do bem-estar social, se aproximando dos conceitos e objetivos da AED. Por sua vez, oito por cento da literatura investigada está integralmente alinhada aos princípios fundamentais da AED.

Essas evidências sugerem que a AED pode ocupar uma lacuna na literatura não explorada pela Teoria de Custos de Transação que é a busca da eficiência por meio da mudança das regras e incentivos, incluindo avanços nos regulamentos, estruturas e sistemas anticorrupção, garantias de igualdade e de equidade de condições para participação de pequenas e médias empresas.

Por outro lado, a AED possui limitações e ainda carece de um modelo geral capaz de inferir os efeitos das mudanças institucionais na eficiência do bem-estar social nos mesmos moldes do modelo preditivo da Teoria de Custos de Transação. Ou seja, desenvolver um modelo preditivo replicável a diferentes situações e contextos de modo a levar o benefício de se antever os efeitos de mudanças institucionais para além dos limites do caso estudado.

O desafio que se coloca para pesquisas futuras é desenvolver um modelo preditivo que considere as características sociais, econômicas e culturais de cada país, bem como os reflexos dessas características nos níveis de corrupção, burocracia, eficácia dos tribunais entre outros elementos que influenciam os efeitos das alterações institucionais.

Sugere-se ainda revisar a literatura sobre contratações públicas na perspectiva da Análise Econômica do Direito no Brasil, sistematizando, sintetizando e absorvendo o conhecimento existente sobre esse tópico de pesquisa com objetivo de incorporar as

contribuições existentes na literatura no desenvolvimento do modelo preditivo da abordagem da AED.

Finalmente, para propor uma alteração na referida lei das licitações com certa eficiência, deve-se também considerar a quem serve a ineficiência do referido normativo e, o atributo segurança jurídica, fundamental para mitigar incertezas nos investimentos. Assim, para antever os efeitos de mudanças institucionais específicas, como, por exemplo, a lei de licitações, que possa aumentar a eficiência do bem-estar social, essas previsões são aplicáveis a cada caso. Como sugestão de trabalhos futuros, propõe-se cotejar a Teoria da Economia de Custos de Transação e a abordagem da AED para propor um esboço de teoria de lei de licitações no Brasil para tornar as contratações públicas mais eficientes e justas.

REFERÊNCIAS

- ABREU CAMPANARIO, M.; SILVA, M. M.; ROVAI, R. L. Eficiência de mercado e custos de transação: teoria e estudos de caso da Bolsa Eletrônica de Compras do Estado de São Paulo e da Central de Suprimentos do Instituto de Pesquisas Tecnológicas. *Revista de Administração*, v. 41, n. 3, p. 288-300. 2006.
- ALVAREZ, A. B. Análise econômica do direito: contribuições e desmistificações. *Revista Direito, Estado e Sociedade*, v. 29, n. 29, p. 49, 68. 2006.
- ARROW, K. J. *The limits of organization*. New York, WW Norton & Company, 1974.
- ARROWSMITH, S. Horizontal policies in public procurement: a taxonomy. *Journal of public procurement*, v. 10, n. 2, p. 149-186. 2010.
- BAJARI, P.; MCMILLAN, R.; TADELIS, S. Auctions versus negotiations in procurement: an empirical analysis. *The Journal of Law, Economics, & Organization*, v. 25, n. 2, p. 372-399. 2009.
- BARNARD, C. I. *The functions of the executive* (Vol. 11). Cambridge, MA, Harvard university press, 1968.
- BECKER, G. S. Crime and punishment: An economic approach. In *The economic dimensions of crime* (pp. 13-68). London, Palgrave Macmillan, 1968.
- BLEDA, M.; CHICOT, J. The role of public procurement in the formation of markets for innovation. *Journal of Business Research*, v. 107, p. 186-196. 2020.
- BOLTON, P.; DEWATRIPONT, M. *Contract theory*. MIT press, 2005.
- BRASIL. Lei 8.666. Institui normas para licitações e contratos da administração pública e dá outras providências. Diário Oficial da União. Brasília, DF: Ministério da Fazenda. 1993.

BRASIL. *Painel de Compras*. Acessado em 09 de julho de 2023. Disponível em: <http://paineldecompras.economia.gov.br/licitacao-sessao>. 2022.

BULOW, J.; KLEMPERER, P. Auctions vs. negotiations. *American Economic Review*, v. 86, p. 180-194. 1994.

BURGER, P.; HAWKESWORTH, I. How to Attain Value for Money: comparing PPP and Traditional Infrastructure Public Procurement. *OECD Journal on Budgeting*, v. 1, p. 1-56. 2016.

CABRAL, S.; MÉNARD, C. Managing critical services through hybrid arrangements. *RAUSP Management Journal*, v. 54, n. 3, p. 337-356. 2019.

CABRAL, S.; REIS, P. R. D. C.; SAMPAIO, A. D. H. Determinantes da participação e sucesso das micro e pequenas empresas em compras públicas: uma análise empírica. *Revista de Administração (São Paulo)*, v. 50, n. 4, p. 477-491. 2015.

CALABRESI G. *The Costs of Accidents: A Legal and Economic Analysis*. Yale University Press, 1970.

CALABRESI, G.; MELAMED, A. D. Property rules, liability rules, and inalienability: one view of the cathedral, *Harvard Law Review*, v. 85, n. 6. 1972.

COASE, R. H. The nature of the firm. In *Essential readings in economics* (pp. 37-54). Palgrave, London, 1995.

COASE, R. H. The problem of social cost. In *Classic papers in natural resource economics* (pp. 87-137). Palgrave Macmillan, London, 1960.

COVIELLO, D.; MORETTI, L.; SPAGNOLO, G.; VALBONESI, P. Court efficiency and procurement performance. *The Scandinavian Journal of Economics*, v. 120, n. 3, p. 826-858. 2018.

DELMONICO, D.; JABBOUR, C. J. C.; PEREIRA, S. C. F.; SOUSA JABBOUR, A. B. L.; RENWICK, D. W. S.; THOMÉ, A. M. T. Unveiling barriers to sustainable public procurement in emerging economies: Evidence from a leading sustainable supply chain initiative in Latin America. *Resources, Conservation and Recycling*, v. 134, p. 70-79. 2018.

DIAS, M. T. F. Análise Econômica do Direito nas contratações públicas: estudo de casos da legislação e experiência brasileira. In: *II Congresso Internacional de Compras Públicas: Para um Crescimento da Economia Assente na Contratação Pública Sustentável, Inteligente e Inovadora*. 2016.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, v. 48, n. 2, p. 147-160. 1983.

FARIA, E. R. D.; FERREIRA, M. A. M.; SANTOS, L. M. D.; SILVEIRA, S. D. F. R. Fatores determinantes na variação dos preços dos produtos contratados por pregão eletrônico. *Revista de Administração Pública*, v. 44, n. 6, 1405-1428. 2010.

FLAMMER, C. Competing for government procurement contracts: The role of corporate social responsibility. *Strategic Management Journal*, v. 39, n. 5, 1299-1324. 2018.

FLYNN, A.; DAVIS, P. Theory in public procurement research. *Journal of Public Procurement*, v. 14, n. 21, p. 139-180. 2014.

FREITAS, R. V. Análise Econômica das Contratações Públicas. *Revista SÍNTESE Licitações, Contratos e Convênios*, v. 45, p. 113-135. 2018.

GICO JÚNIOR, I. Introdução ao direito e economia. *Direito e economia no Brasil*, v. 2. p 1-33. 2012.

GICO JÚNIOR, I. Metodologia e epistemologia da análise econômica do direito. *Economic Analysis of Law Review*, v. 1, n. 1, p. 7-33. 2010.

GREENBERG, J.; BARON, R. A.; GROVER, R. A. *Behavior in organizations: Understanding and managing the human side of work*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1993.

GUARNIERI, P.; GOMES, R. C. Can public procurement be strategic? A future agenda proposition. *Journal of Public Procurement*, v. 19, n. 4, p. 295-321. 2019.

HAMBRICK, D. C. (). The field of management's devotion to theory: Too much of a good thing?. *Academy of Management Journal*, v. 50, n. 6, p. 1346-1352. 2007.

HART, O. D. *On the Optimality of Equilibrium when the Market Structure is Incomplete*, 1975.

HART, O.; HOLMSTROM, B. *The Theory of Contracts* (No. 418). Massachusetts Institute of Technology (MIT), Department of Economics, 1986.

HART, O.; MOORE, J. Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of political economy*, v. 98, n. 6, p. 1119-1158. 1990.

HART, O.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. The proper scope of government: theory and an application to prisons. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 112, n. 4, p. 1127-1161. 1997.

HAWKINS, T.; GRAVIER, M.; RANDALL, W. S. Socio-economic sourcing: benefits of small business set-asides in public procurement. *Journal of Public Procurement*, v. 18, n. 3, p. 217-239. 2018.

HÖLMSTROM, B.; MILGROM, P. Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of Law, Economics, & Organization*, v. 7, p. 24-52. 1991.

HOULIHAN, J. B. International supply chain management. *The International Executive*, v. 27, n. 3, p. 17-18. 1985.

IBGE. *Produto Interno Bruto – PIB*. Acessado em 09 de julho de 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/pib.php>. 2022.

- INAMINE, R.; ERDMANN, R. H.; MARCHI, J. J. Análise do sistema eletrônico de compras do governo federal brasileiro sob a perspectiva da criação de valor público. *Revista de Administração*, v. 47, n. 1, p. 124-139. 2012.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure. In *Economics social institutions* (pp. 163-231). Springer, Dordrecht, 1979.
- KLEIN, B. Fisher—General Motors and the nature of the firm. *The Journal of Law and Economics*, v. 43, n. 1, p. 105-142. 2000.
- KLEIN, B. Transaction cost determinants of "unfair" contractual arrangements. *The American economic review*, v. 70, n. 2, p. 356-362. 1980.
- KLEMPERER, P. Auction theory: A guide to the literature. *Journal of economic surveys*, v. 13, n. 3, p. 227-286. 1999.
- LAFFONT, J. J.; TIROLE, J. *A theory of incentives in procurement and regulation*. MIT press, 1993.
- LALONDE, B. J. Supply chain evolution by the numbers. *Supply Chain Management Review*, v. 2, n. 1, p. 7-8. 1998.
- LEVIN, D.; SMITH, J. L. Equilibrium in auctions with entry. *The American Economic Review*, v. 84, n. 3, p. 585-599. 1994.
- LIBÓRIO, M P. et al. A abordagem da Análise Econômica do Direito em contratações públicas: uma revisão sistemática da literatura do Brasil. *Economic Analysis of Law Review*, v. 12, n. 2, p. 110-144, 2021.
- LIBÓRIO, M P. et al. Efeito da reputação do comprador público nos preços de aquisição de produtos comuns em pregões eletrônicos. *Economic Analysis of Law Review*, v. 13, n. 2, p. 23-42, 2022.
- LIBÓRIO, M P. et al. Efeito do atraso de pagamentos nos Custos de Transação em contratações públicas. *Economic Analysis of Law Review*, v. 12, n. 3, p. 462-479, 2021.
- LOCKE, E. A.; LATHAM, G. P. *A theory of goal setting & task performance*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, Inc, 1990.
- LUHMANN, N. *Social systems*. California, Stanford University Press, 1995.
- MANNE, H. G. *Economic policy and the regulation of corporate securities*. Books, 1969.
- MCAFEE, R. P.; MCMILLAN, J. Auctions and bidding. *Journal of economic literature*, v. 25, n. 2, p. 699-738. 1987.
- MCGREGOR, D.; CUTCHER-GERSHENFELD, J. *The human side of enterprise* (Vol. 21, pp. 166-171). New York: McGraw-Hill, 1960.

MEYER, J. W.; ROWAN, B. Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American journal of sociology*, v. 83, n. 2, p. 340-363. 1977.

MILGROM, P. R.; WEBER, R. J. A theory of auctions and competitive bidding. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, v. 50, n. 5, p. 1089-1122. 1982.

NÓBREGA, M. Análise Econômica do Direito Administrativo. In: Timm, L. B. (Org.). *Direito e Economia no Brasil*. 1ª. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

NORTH, D. C. Economic performance through time. *The American economic review*, 84(3), 359-368, 1994.

NORTH, D. C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press, 1990.

NORTH, D. C. *Transaction costs, institutions, and economic performance* (pp. 13-15). San Francisco, CA: ICS Press, 1992.

OLIVER, R. K.; WEBBER, M. D. *Supply Chain Management: Logistics Catches up with Strategy*; nachgedruckt in: M. Christopher, 1982.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT, *Public Procurement*, In OECD (Ed) *Government at a Glance 2017*, pp. 171-180, OECD Publishing, Paris http://dx.doi.org/10.1787/gov_glance-2017-en_2017.

OSTROM, E. An agenda for the study of institutions. *Public choice*, v. 48, n. 1, p. 3-25. 1986.

PATRUCCO, A. S.; LUZZINI, D.; RONCHI, S. Research perspectives on public procurement: content analysis of 14 years of publications in the Journal of Public Procurement. *Journal of Public Procurement*, v. 17, n. 2, p. 229-269. 2017.

PORTA, R. L.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. Law and finance. *Journal of political economy*, v. 106, n. 6, p. 1113-1155. 1998.

POSNER, R. A. *Economic analysis of law*. Wolters Kluwer Law & Business, 2014

POSNER, R. A. The new institutional economics meets law and economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, v. 149, n. 1, p. 73-87. 1993.

RIBEIRO, C. G.; JÚNIOR, E. I.; RAUEN, A. T.; LI, Y. Unveiling the public procurement market in Brazil: A methodological tool to measure its size and potential. *Development Policy Review*, v. 36, p. O360-O377. 2018.

ROSE-ACKERMAN, S. The economics of corruption. *Journal of public economics*, v. 4, n. 2, p. 187-203. 1975.

SAAD, Y. G. Antifragilizing public procurement systems: A paradigm shift1. *Journal of Public Procurement*, v. 16, n. 4, p. 419-453. 2016.

- SANTANO, A. C. As diversas vertentes da corrupção: do econômico ao social. In GONÇALVES, M. E.; MARQUES, M. M. L.; SANTOS, A. C. (org). *Direito econômico: por interconexões entre o desenvolvimento e a sustentabilidade*, Curitiba: Editora Íthala, p.245-276, 2016.
- SHAVELL, S. Risk sharing and incentives in the principal and agent relationship. *The Bell Journal of Economics*, v. 10, n. 1, p. 55-73. 1979.
- SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. Corruption. *The quarterly journal of economics*, v. 108, n. 3, p. 599-617. 1993.
- SIMON, H. A. A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, v. 69, n. 1, 99-118. 1955.
- SIMON, H. A. Theories of bounded rationality. *Decision and organization*, v. 1, n. 1, p. 161-176. 1972.
- SPAGNOLO, G.; DINI, F. Reputation mechanisms and electronic markets: economic issues and proposals for public procurement. *Challenges in Public Procurement: an International Perspective*”, PrAcademic Press, Boca Raton, FL, USA, 2005.
- STRAND, I.; RAMADA, P.; CANTON, E.; MULLER, P.; DEVNANI, S.; BAS, P. D.; DVERGSDAL, K. Public procurement in Europe. Cost and effectiveness. *Bruss. PwC Lond. Econ. Ecorys*, 2011.
- SUTTON, R. I.; STAW, B. M. What theory is not. *Administrative Science Quarterly*, v. 40, p. 371-384. 1995.
- TIROLE, J. Cognition and incomplete contracts. *American Economic Review*, v. 99, n. 1, p. 265-94. 2009.
- TIROLE, J. Incomplete contracts: Where do we stand?. *Econometrica*, v. 67, n. 4, p. 741-781. 1999.
- TIROLE, J. *The theory of industrial organization*. MIT press, 1988.
- VON BERTALANFFY, L. General system theory. *General systems*, v. 1, n. 1, p. 11-17. 1956.
- VON BERTALANFFY, L. *General system theory: Foundations. Development, applications*, 3. New York, 1968.
- WILLIAMSON, O. E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Macmillan Publishers, 1975.
- WILLIAMSON, O. E. Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management. *Journal of supply chain management*, v. 44, n. 2, p. 5-16. 2008.
- WILLIAMSON, O. E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Macmillan, 1985.

WILLIAMSON, O. E. *The Nature of the Firm*. New York: Oxford University Press, 1991.

WILLIAMSON, O. E. Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and corporate change*, v. 2, n. 2, p. 107-156. 1993.

WILLIAMSON, O. E. *Transaction cost economics. Handbook of industrial organization*, 1, 135-182. 1989.

WILLIAMSON, O. E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *The journal of Law and Economics*, v. 22, n. 2, p. 233-261. 1979.

YAKOVLEV, A., BALAEVA, O.; TKACHENKO, A. Estimation of procurement costs incurred by public customers: a case study of a Russian region. *Journal of Public Procurement*, v. 18, n. 1, p. 68-87. 2018.

ZUCKER, L. G. The role of institutionalization in cultural persistence. *American sociological review*, p. 726-743. 1977.

ZYLBERSZTAJN, D. Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições. Universidade de São Paulo Faculdade de Economia Administração e Contabilidade Departamento de Administração, 1995.

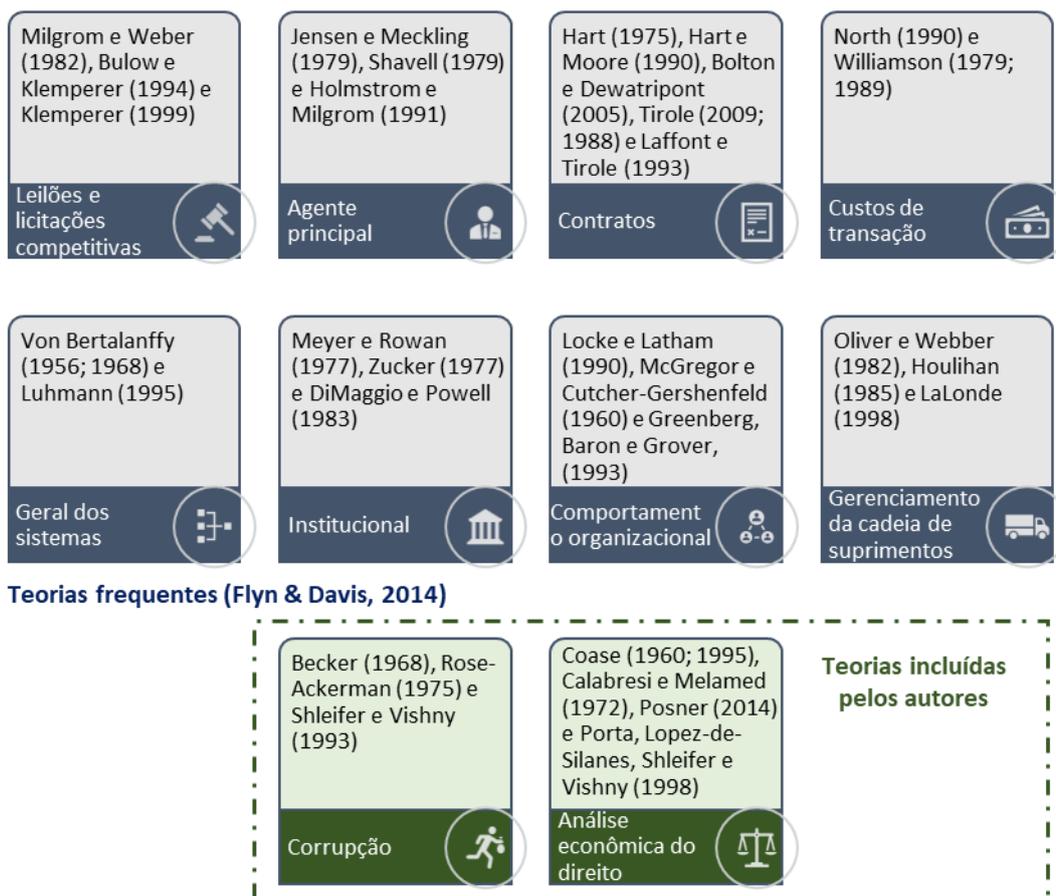
ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. *Análise Econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

Submissão: 02/03/2021 Aprovação: 20/07/2023

ANEXO

Para definir os autores seminais foi realizado o procedimento de cocitações. A análise de cocitação permite identificar os principais autores de uma área do conhecimento e revela os principais autores, conceitos, métodos e experimentos nos quais os pesquisadores se baseiam (SMALL, 1977). Os Autores seminais das teorias analisadas são apresentadas na Figura 2.

Figura 2. Lista das teorias



Fonte: Elaborado pelos autores

A análise de foi operacionalizada no VOSviewer versão 1.6.13. O número de publicações por teoria que se baseia a análise é apresentado na Tabela 2.

Tabela 2. Quantidade de artigos analisados por teoria

Teorias	Número de publicações
Análise econômica do direito	68
Comportamento organizacional	92
Gerenciamento da cadeia de suprimentos	142
Corrupção	151
Teoria institucional	211
Teoria de leilões e licitações competitivas	216
Teoria do agente principal	624
Teoria de custos de transação	1.512
Teoria dos contratos	1.846
Teoria geral dos sistemas	1.947

Fonte: Elaborado pelos autores