



ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E TEORIA DA IDENTIDADE: UM ESTUDO BIBLIOMÉTRICO

TRANSACTION COST ECONOMICS AND IDENTITY THEORY: A BIBLIOMETRIC STUDY

Caroline Foscatches

Universidade de São Paulo (USP), São Paulo, SP, Brasil
carolinefoscatches@gmail.com

Maria Sylvia Macchione Saes

Universidade de São Paulo (USP), São Paulo, SP, Brasil
ssaes@usp.br

Resumo

Este trabalho tem como objetivo analisar de que forma a Teoria dos Custos de Transação e a Teoria da Identidade se relacionam na literatura. Para tanto, foi realizado um estudo bibliométrico, analisando as citações e as co-citações dos autores de cada área, bem como os principais *journals* de ambas as áreas. Por meio da análise, foi possível observar uma convergência entre os temas Economia dos Custos de Transação e Identidade, tanto através dos *journals* em que a maioria dos trabalhos são publicados, quanto através dos autores utilizados em comum nas duas áreas.

Palavras-chave: Teoria dos Custos de Transação. Identidade. Convergência.

Abstract

This paper aims to analyze how Transaction Cost Theory and Identity Theory are related in the literature. For that, a bibliometric study was carried out, analyzing citations and co-citations of the authors of each area, as well as the main journal of both areas. Through the analysis, it is possible to observe a convergence between the themes of Transaction Cost

Economics and Identity, through the journals in which most of the papers are published, and with the authors use in common in both areas.

Keywords: *Transaction Cost Theory. Identity. Convergence.*

1. Introdução

A Economia dos Custos de Transação (ECT), que tem Oliver Williamson como principal autor, é uma das principais abordagens para o entendimento dos limites das firmas. Tal abordagem foi utilizada em diversos trabalhos empíricos, os quais testaram e corroboraram as hipóteses propostas pela teoria. Para a ECT, a ênfase está no ativo específico para a explicação das estruturas que governam as relações econômicas. Um ativo específico é aquele que perde valor quando empregado em um segundo melhor uso alternativo. Assim, transações que envolvem ativos específicos necessitam ser coordenadas por meio de mecanismos mais complexos, a fim de evitar problemas de *hold up*. A possibilidade de *hold up ex post* é decorrente da racionalidade limitada dos agentes e do comportamento oportunista, que afetará negativamente opções de investimento *ex ante*. Ou seja, as estruturas de governança – mercado, híbrida, hierarquia são definidas pela possibilidade maior ou menor de comportamento oportunista, decorrente da perda de valor do ativo.

Em meados da década de 1980, Granovetter (1985) apresenta uma visão crítica à Nova Economia Institucional (NEI), abordagem da qual a ECT faz parte. O autor defende que a visão subsocializada do indivíduo para a NEI, que toma decisões de forma atomizada sem referência ao seu contexto social, não permite colocar o papel das relações pessoais concretas e, portanto, não permite compreender constructos como confiança e reputação como relevantes na abstenção do oportunismo.

A crítica de Granovetter (1985) faz parte de um movimento que surge ao longo das últimas décadas criticando os pressupostos econômicos, particularmente à lógica de que os indivíduos fazem escolhas econômicas baseadas apenas nos incentivos monetários (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; KAHNEMAN; TVERSKY, 1992; SMITH, 1989). Akerlof e Kranton (2000), por exemplo, introduziram o conceito de identidade nas escolhas do indivíduo, o qual maximiza sua função utilidade tendo em conta o contexto social em que está inserido.

A crítica de Foss (2004) à ECT está dentro desse quadro geral, no qual a teoria não admite que questões sociais ajam de forma diferenciada entre os agentes econômicos. Para o autor, o ambiente institucional em que os indivíduos interagem influencia não apenas as

restrições objetivas, mas também como estes se enquadram na interação. Por exemplo, estímulos ambientais podem influenciar as construções mentais dos indivíduos, em se concentrar em si próprio, em vez de interesses coletivos ou vice-versa, o que por sua vez afeta as decisões comportamentais.

Nos últimos anos, alguns avanços têm sido feitos no sentido de incorporar o aspecto social à teoria dos custos de transação. O conceito de identidade, por exemplo, passou a ser considerado por alguns autores em suas análises sobre aspectos relacionados às firmas, tais como transferência de conhecimento dentro e entre as firmas, bem como a ocorrência de *hold up* (KOGUT; ZANDER, 1996; MORITA; SERVÁTKA, 2013).

Entretanto, não está claro se esse esforço é isolado ou, se de fato, tem crescido o interesse em avançar incluindo a identidade na teoria dos custos de transação. Dessa forma, este artigo busca responder à seguinte questão: qual a relação entre a Economia dos Custos de Transação e a Identidade na literatura? O objetivo dessa pesquisa é, portanto, analisar de que forma a Teoria dos Custos de Transação e a Teoria da Identidade estão relacionadas, buscando verificar se, de fato, existe uma convergência entre essas duas áreas. Especificamente, busca-se: a) verificar as citações e co-citações de autores em cada área; b) identificar os principais autores de cada temática, e c) identificar os termos mais utilizados pelos artigos.

2. A Economia dos Custos de Transação e suas críticas

A teoria dos Custos de Transação é a abordagem mais tradicional e tem sido dominante quando se analisa a lógica dos limites das firmas, embora no final dos 1990, a Resource Based View tenha surgido como uma vertente alternativa (ARGYRES, 1996).

Williamson (1985) operacionalizou o conceito de custo de transação abordado por Coase (1937) e foi um dos principais responsáveis pelo desenvolvimento da Economia dos Custos de Transação (ECT). Segundo Williamson (1985), as transações são caracterizadas por três atributos: frequência, incerteza, e especificidade de ativos. Destes, a especificidade de ativos é o principal determinante para a escolha da forma de governança. Williamson (1993) identificou três estruturas de governança, são eles: o mercado, a forma híbrida e a integração vertical. Para transações que envolvem ativos com baixo nível de especificidade, os custos de transação serão reduzidos por meio do mercado. Por sua vez, para transações com ativos altamente específicos, a redução dos custos de transação acontecerá via hierarquia. Já as formas híbridas são adequadas para transações que envolvem ativos com nível médio de especificidade.

Além dessas características, a teoria aborda também dois pressupostos comportamentais, os quais são o ponto de partida para a existência dos custos de transação. Tais pressupostos são: a racionalidade limitada e o oportunismo. A racionalidade limitada impede os agentes de prever todos os eventos futuros, prejudicando, assim, a construção de contratos completos. O oportunismo, por sua vez, é definido como a busca ávida pelo auto interesse. O pressuposto do oportunismo não precisa se concretizar, basta haver a possibilidade de ocorrência do mesmo.

Verifica-se, portanto, que a escolha do mecanismo de governança ideal não leva em conta questões relacionadas ao indivíduo dentro de um contexto social. A pouca atenção dada ao fator social já havia sido criticada por Granovetter (1985). O autor critica a visão subsocializada que o indivíduo possui para a teoria econômica. Para Granovetter (1985), a Nova Economia Institucional, abordagem da qual a ECT faz parte, enfatiza essa visão subsocializada ao considerar que as relações entre os agentes não são suficientes para gerar confiança, o que reprimiria comportamentos oportunistas.

Pensando no indivíduo dentro de um contexto social, Van de Ven e Lifschitz (2013), defendem que o mesmo age de acordo com o que é esperado coletivamente, isto é, o comportamento do agente é tal porque espera-se que ele aja desta maneira, e não porque é racional. Esse comportamento é chamado pelos autores de comportamento razoável e, segundo os mesmos, devem ser incorporados à ECT, permitindo analisar as transações não apenas em termos da racionalidade individual, mas também em termos de valores das partes envolvidas, ou em termos das relações sociais que as envolvem.

A influência dos aspectos individuais e sociais sobre a tomada de decisão tem chamado a atenção de autores tanto no campo social como no campo econômico e das organizações, levando-os a incorporar o conceito de identidade em suas análises. No campo da economia, por exemplo, destacam-se Akerlof e Kranton (2000), que criaram o conceito de utilidade da identidade.

Segundo os autores, ao considerar a identidade no campo da economia, o indivíduo passa a ser considerado dentro de um contexto social, diferentemente dos modelos econômicos previamente estabelecidos, que consideram que o indivíduo é movido apenas por motivações econômicas (AKERLOF; KRANTON, 2010). De acordo com Akerlof e Kranton (2005), para compreender o conceito de identidade, alguns aspectos devem ser considerados, como: normas, categorias sociais e utilidade da identidade.

Conforme os autores, as normas correspondem à forma em que o indivíduo e os demais devem agir, isto é, é a forma em que se espera que as pessoas ajam. O conceito de categoria

social se refere à categoria na qual o indivíduo se enquadra. Devido ao fato das pessoas pensarem em si dentro de determinadas categorias, seu comportamento é influenciado por este aspecto. O terceiro conceito, utilidade da identidade, se refere aos ganhos e perdas decorrentes do comportamento. Assim, se o indivíduo que ocupa determinada categoria social, apresenta um comportamento que condiz com a norma dessa categoria, ele apresenta ganhos de utilidade; caso contrário, se ele apresenta um comportamento que não corresponde à norma da categoria social na qual está ele inserido, ele irá sofrer uma perda de utilidade. Portanto, a utilidade é maximizada quando o comportamento corresponde à identidade.

A teoria da identidade foi inicialmente desenvolvida por Tajfel na década de 70, na área da psicologia social. Mais tarde Tajfel e Turner (1986) buscaram apresentar a teoria da identidade social dando ênfase à teoria do comportamento intergrupo. O conceito de grupo é definido pelos autores como: “a collection of individuals who perceive themselves to be members of the same social category, share some emotional involvement in this common definition of themselves, and achieve some degree of social consensus about the evaluation of their group and of their membership in it” (TAJFEL; TURNER, 1986, p. 15). Por categoria social, os autores entendem ser uma ferramenta cognitiva que classifica o ambiente social e direciona a ação social, fornecendo ao indivíduo, portanto, o seu local na sociedade, ou seja, fornece ao indivíduo sua auto-referência. Com base nessas definições, os autores estabeleceram o termo identidade social. A identidade social é constituída pelos aspectos da autoimagem do indivíduo, os quais são derivados da categoria social da qual ele se percebe como pertencente, ou seja, é derivado do seu sentimento de pertencimento a um grupo social (TAJFEL, 1982). Percebe-se que o conceito de utilidade da identidade, de Akerlof e Kranton, é fortemente baseado no conceito desenvolvido por Tajfel e Turner.

Apesar de ser considerado um campo fértil de estudo, o conceito de identidade tem sido pouco explorado pela literatura de economia das organizações e, particularmente, pela ECT. Na área de ECT, o conceito de identidade foi abordado por Kogut e Zander (1996). Os autores buscaram explicar porque a transferência de conhecimento aconteceria mais dentro das firmas do que entre as firmas. Para os mesmos, a identidade do agente em relação ao grupo pode explicar esse questionamento, pois torna a coordenação mais fácil, bem como a aprendizagem, o que faz com que as firmas apresentem um desempenho superior em relação ao mercado. De acordo com os autores, deve-se levar em conta que a firma possui um comportamento social. A relação entre identidade e estruturas de governança foi abordada também por Morita e Servátka (2013). Os autores buscaram testar se a identidade é capaz de minimizar os problemas de *holdup*.

Além desses autores, Wang (2007) também traz contribuições a esse tema. O autor apresenta algumas taxonomias para a mensuração dos custos de transação. Dentre elas, está a economia da identidade. Segundo Wang (2007), nesse contexto, a identidade dos agentes ganha relevância. O autor apresenta, como exemplo, a concentração de grupos étnicos em determinados negócios, que pode ser explicada pela redução dos custos de transação que acontece quando agentes de uma mesma etnia transacionam entre si. Para Boulu-Reshef (2013), analisar a relação entre identidade e limites da firma ajuda a entender as estratégias dos agentes, tendo como base suas identidades dentro das firmas.

Portanto, diante da tendência e do maior interesse da influência do aspecto social e individual para o entendimento dos fenômenos organizacionais, faz-se necessário verificar de que forma a teoria em estratégia, tendo como foco a teoria dos Custos de Transação, tem evoluído a fim de abarcar tais conceitos em sua análise, bem como verificar o estado da arte em que se encontra essas temáticas.

3. Procedimentos metodológicos

Este trabalho busca analisar as produções, particularmente, os artigos acadêmicos publicados nos seguintes temas: economia dos custos de transação e identidade, a fim de verificar as relações existentes entre tais temáticas. Para tanto, são analisadas as citações e as co-citações a partir dos trabalhos, além de analisar o conteúdo textual do título e do resumo dos artigos.

O método de citação corresponde à própria frequência de citação de determinado trabalho (FERREIRA; PINTO; SERRA, 2014). Já o método de co-citação busca identificar *clusters* da unidade de análise definida, dessa forma, quanto mais dois documentos, ou dois autores, por exemplo, forem citados juntos, mais próxima é a relação entre eles (WHITE; GRIFFITH, 1981). Assim, o método de co-citação permite analisar a dinâmica de uma determinada unidade de análise. Além disso, são analisados os termos textuais mais frequentes nas três áreas.

As análises bibliométricas estão divididas em duas seções, tendo sido realizada uma análise para cada área – economia dos custos de transação e identidade. Para realizar a busca, foi utilizada a base de dados da Scopus, uma das mais utilizadas para pesquisas bibliométricas (QUEVEDO-SILVA et al., 2016). As palavras escolhidas foram buscadas utilizando-se a opção que inclui título, resumo ou palavras-chave. A descrição dos termos apresentados para a busca é apresentada de forma detalhada em cada subseção deste estudo.

4. Análise dos resultados

Esta seção abordará os resultados encontrados a partir da análise bibliométrica de cada área proposta, evidenciando os principais temas tratados por cada uma, os principais autores, bem como os autores mais citados e os grupos de autores de cada área, buscando analisar de que forma os temas tem se relacionado.

4.1. Economia dos Custos de Transação

A proposta desta seção é analisar as publicações referentes à Economia dos Custos de Transação, identificando os principais autores e os principais *journals* da área. Os termos utilizados para a busca foram “transaction cost theory” e “transaction cost economics” e suas variações para escrita plural ou singular. Optou-se por não utilizar as abreviações “TCT” e “TCE” pelo fato de as mesmas poderem representar outros significados em diferentes áreas. Além disso, a busca foi feita apenas para documentos do tipo artigo. No total, foram encontrados 1601 artigos.

É possível observar um salto na quantidade de artigos publicados sobre a ECT entre os anos de 2002 e 2009, passando de 45 para 175 artigos. Em relação ao local de publicação, os principais *journals* da área são: Strategic Management Journal, Journal of International Business Studies, Organization Science, Journal of Economic Behavior and Organization, e Journal of Business Research.

Por meio de uma análise de citações, foi possível identificar os trabalhos mais citados nos artigos sobre Economia dos Custos de Transação. Esses trabalhos são apresentados de forma mais detalhada no Quadro 1. Cabe observar que o trabalho de Granovetter (1985), no qual o autor critica a NEI pela sua visão subsocializada do indivíduo, encontra-se entre os 10 mais citados.

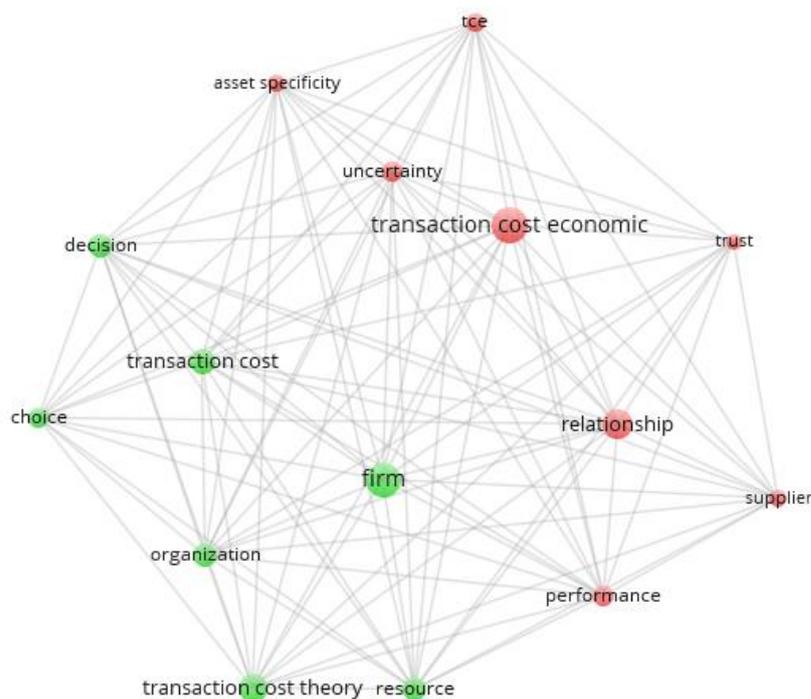
Top 10 trabalhos mais citados
WILLIAMSON, O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. The free press. 1985.
COASE, R. The nature of the firm. Economica , v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.
WILLIAMSON, O. E. Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. New York: Free Press, 1975.
WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. Administrative Science Quarterly , S.L., v. 36, n. 2, p. 269-296, jun., 1991.

BARNEY, J. B. Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management , v. 17, p. 99-120, 1991.
WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. Strategic Management Journal , v. 5, n. 2, p. 171-180, 1984.
GHOSHAL, S.; MORAN, P. Bad for practice: a critique of the transaction cost theory. Academy of Management Review , v. 21, n. 1, p. 13-47, 1996.
GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. American Journal of Sociology , v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
DYER, J. H.; SINGH, H. The relational view: cooperative strategy and sources of contractual advantage. The Academy of Management Review , v. 23, n. 4, p. 660-679, 1998.
GULATI, R. Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances. Academy of Management Journal , v. 38, p. 85-112, 1995.

Fonte: elaborado pelas autoras

Quadro 1: Os 10 trabalhos mais citados na área de ECT

O mapa de co-citações dos autores é apresentado na Figura 1. A partir da análise de co-citação, é possível analisar a estrutura intelectual entre os autores. Ou seja, na análise de co-citação de autores, quanto mais dois autores são citados juntos, mais próxima é a relação entre eles. Dessa forma, a análise de co-citação permite analisar os *clusters* existentes e os autores que pertencem a eles. Foram selecionados autores que foram citados, pelo menos, 20 vezes.



Fonte: Elaborado pelas autoras

Figura 2: Mapa textual da ECT

A partir da análise do mapa da Figura 2, pode-se concluir que os aspectos relacionados aos indivíduos, particularmente, à identidade e aos microfundamentos, não são tratados com frequência pelos artigos da área.

4.2. Teoria da Identidade

Esta seção busca avaliar de que forma os trabalhos publicados sobre teoria da identidade social se relacionam com a área de gestão estratégica e economia dos custos de transação. Os termos utilizados para a busca foram “identity theory”, “theory of identity”, “economics of identity”, “social identity” e “identity economics”. Foram encontrados 9458 artigos. Optou-se por selecionar apenas os artigos das áreas *business, management e accounting e economics, econometrics e finance*. Além disso, foram solicitados na busca apenas artigos científicos. Dessa forma, foram analisados 1249 artigos.

Tem havido um crescimento significativo no número de trabalhos publicados sobre identidade nas áreas descritas acima. Em 2010, foram publicados 66 artigos, tendo sido alcançado o montante de 158 em 2015. Os *journals* que mais publicam sobre o assunto são: *International Journal of Intercultural Relations, Human Relations, Journal of Business Ethics, International Journal of Human Resource Management e Journal of Business Research*. O *journal Organization Science*, um dos principais na área de ECT, aparece em seguida, com

um total de 22 artigos publicados. *Journal of Economic Behavior and Organization* também possui destaque, tendo 18 artigos publicados sobre o tema.

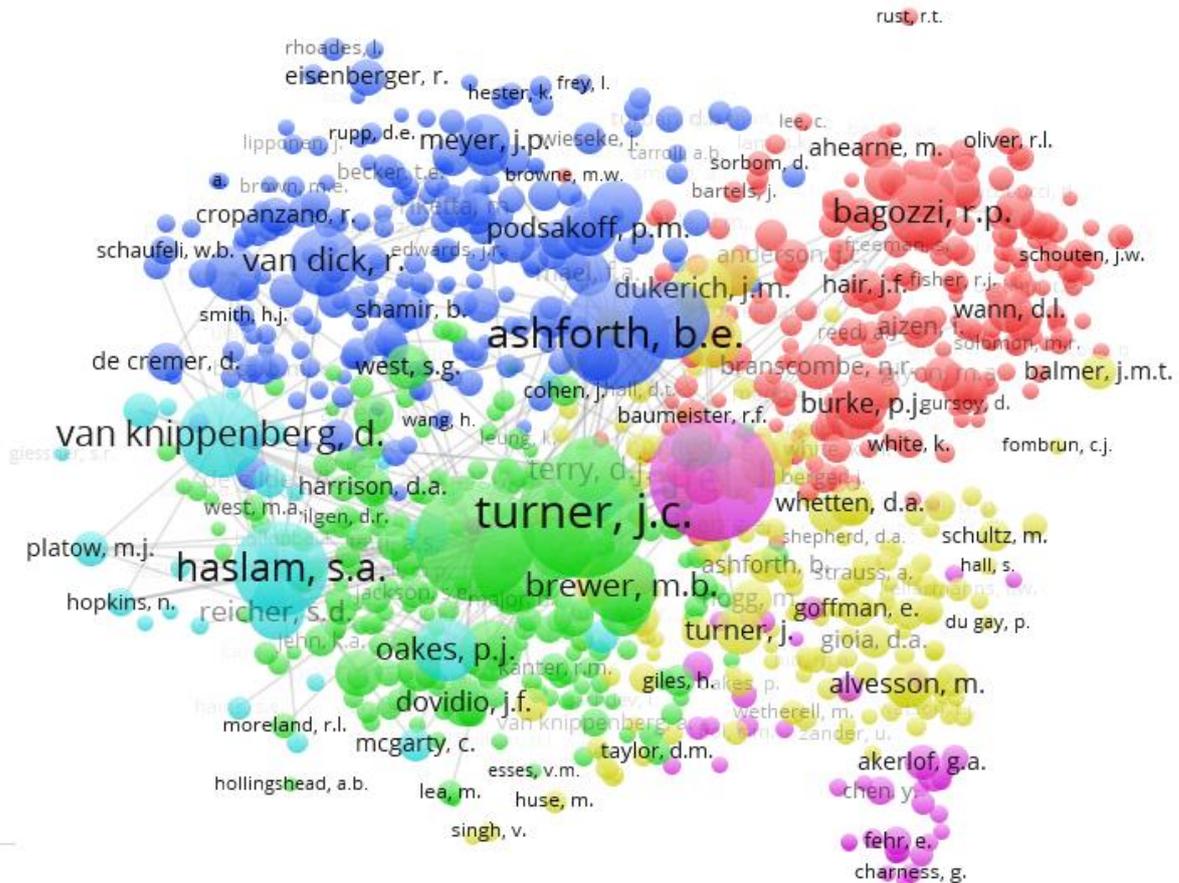
A lista dos trabalhos mais citados é apresentada pelo Quadro 2. Pode-se observar que, apesar de alguns desses artigos estarem em revistas na área de psicologia, a maioria foram publicados em *journals* de destaque na área de *business*, com grande convergência com os da área de ECT.

Top 10 trabalhos mais citados
ASHFORTH, B. E.; MAEL, F. Social identity theory and the organization. The Academy of Management Review , v. 14, n. 1, p. 20-39, 1989.
DUTTON, J. E.; DUKERICH, J. M. HARQUAIL, C. V. Organizational images and member identification. Administrative Science Quarterly , v. 39, p. 239-263, 1994.
HOGG, M. A.; TERRY, D. J. Social identity and self-categorization process in organizational contexts. Academy of Management Review , v. 25, p. 121-140, 2000.
MAEL, F.; ASHFORTH, B. E.; Alumni and their alma mater: a partial test of reformulated model of organizational identification. Journal of Organizational Behavior , v. 13, p. 103-123, 1992.
RIKETTA, M. Organizational identification: a meta-analysis. Journal of Vocational Behavior , v. 66, p. 358-384, 2005.
FORNELL, C.; LARCKER, D. F.; Evaluating structural equations model with unobservable variables and measurement error. Journal of Marketing Research , 18, n. 1, p. 39-50, 1981.
ASHFORTH, B. E.; HARRISON, S. H.; CORLEY, K. G. Identification in organizations: an examination of four fundamental questions. Journal of Management , v. 34, p. 325-374, 2008.
BREWER, M. B. The social self: on being the same and different at the same time. Personality and Social Psychology Bulletin , v. 17, p. 475-482, 1991.
TAJFEL, H. Social psychology of intergroup relations. Annual Review of Psychology , v. 33, p. 1-39, 1982.

Fonte: elaborado pelas autoras

Quadro 2: Os 10 trabalhos mais citados na área de identidade

A Figura 3 apresenta o mapa de co-citação. Da mesma forma que foi feito na análise da ECT, tanto para a análise dos trabalhos mais citados quanto para a elaboração do mapa de co-citação foram considerados trabalhos e autores citados, no mínimo, 20 vezes.



Fonte: elaborado pelas autoras.

Figura 3: Mapa de co-citação - identidade.

Os *clusters* que mais apresentam autores da área de estratégia são os de cor amarela e roxa, sendo que a maioria dos autores apresenta um número pequeno de citações, quando comparados com os autores que aparecem na figura, o que faz com que os mesmos não sejam visíveis na figura. Por meio da análise da lista de autores gerada pelo programa, foi possível verificar a existência de diversos autores em comum com a lista de citação gerada na análise bibliométrica da ECT. Dentre os autores, destacam-se: Bruce Kogut, Sumantra Ghoshal, Henry Mintzberg, Walter Powell, Herbert Simon, Coimbatore Prahalad, Mark Granovetter e George Akerlof. Quando a lista de citação em identidade social é estendida para o mínimo de cinco ocorrências, outros autores de destaque aparecem, como Oliver Williamson, Elinor Ostrom, Douglas North, Kenneth Arrow, James Coleman, Kathleen Eisenhardt, David Teece, entre outros. Quando o número mínimo de citações na área de ECT é ampliado para pelo menos duas citações, verifica-se a presença de Tajfel e Turner, autores importantes da área de identidade social. Pode-se dizer, portanto, que existe uma ligação entre os dois temas. Apesar disso, a identidade tem sido pouco explorada pela literatura de Economia dos Custos de Transação, o que pode ser visto como uma oportunidade para futuros estudos.

individual sobre a tomada de decisão em relação aos limites da firma. Dessa forma, torna-se pertinente verificar a influência de aspectos individuais, mais especificamente, da identidade sobre a tomada de decisão, temática pouco explorada pela literatura de Economia dos Custos de Transação.

Dessa forma, este trabalho teve como objetivo analisar as publicações nas áreas de Economia dos Custos de Transação e Identidade a fim de verificar a relação entre as duas áreas. Para tanto, foram realizados dois estudos bibliométricos, um em cada área. Foram feitas análises de citação e co-citação de autores, bem como uma análise textual das palavras do título e do resumo dos trabalhos.

A partir da análise foi possível identificar a presença de citações em comum nas áreas de ECT e identidade. Além disso, verificou-se a existência de *journals* que publicam sobre os dois temas, como é o caso do *The Academy of Management Review*. Outro resultado importante, é a pouca ocorrência de termos textuais em comum entre os trabalhos da área de ECT e identidade, o que indica uma possibilidade para futuros estudos.

Este trabalho traz como contribuições para a área acadêmica uma análise conjunta da Economia dos Custos de Transação e Teoria da Identidade, identificando uma avenida para estudos futuros, uma vez que já existe certa convergência entre as temáticas, dado o uso de autores em comum em ambas as áreas.

Referências

- AKERLOF, G. A.; KRANTON, R. E. Economics and identity. **The Quarterly Journal**, v. 115, n. 3, p. 715-753, 2000.
- _____. Identity and economics of organization. **Journal of Economics Perspectives**, v. 19, n. 1, p. 9-32, 2005.
- _____. **A economia da identidade: como a nossa personalidade influencia nosso trabalho, salário, bem-estar e a economia global**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- ARGYRES, N. S. Evidence on the role of capabilities in vertical integration decisions. **Strategic Management Journal**, v. 17, n. 2, p. 129-150, 1996
- BOULU-RESHHEF, B. Economics of identity and economics of the firm: why and how their three central questions overlap. **Journal of Institutional Economics**, v. 9, n. 3, p. 363-379, 2013.
- COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.
- COLEMAN, J. S. Social theory, social research, and a theory of action. **The American Journal of Sociology**, v. 91, n. 6, p. 1309-1335, 1986.
- _____. **Individuals and organizations: thoughts on a micro-foundations project for strategic management and organizational analysis**. SMG Working Paper, n. 2, 2006.

FERREIRA, M. P.; PINTO, C. F.; SERRA, F. R. The transaction costs theory in international business research: a bibliometric study over three decades. **Scientometrics**, v. 98, p. 1899-1922, 2014.

FOSS, N. J. Cognition and motivation in the theory of the firm: interaction or “never the twain shall meet”? **Journal des Économistes et des Études Humaines**, v. 14, n. 1, 2004.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-292, 1979.

_____. Advances in prospect theory.: cumulative representation of uncertainty. **Journal of Risk and Uncertainty**, v. 5, p. 297-324, 1992.

KOGUT, B.; ZANDER, U. What firms do? Coordination, identity, and learning. **Organization Science**, v. 7, n. 5, p. 502-518, 1996.

MORITA, H.; SERVÁTKA, M. Group identity and relation-specific investment: an experimental investigation. **European Economic Review**, v. 58, p. 95-109, 2013.

QUEVEDO-SILVA, F.; SANTOS, E. B. A.; BRANDÃO, M. M.; VILS, L. e

Estudo bibliométrico: orientações sobre sua aplicação. **Remark**, v. 15, n. 2, p. 246-262, 2016.

SMITH, V. L. Theory, experiments and economics. **Journal of Economic Perspectives**, v. 3, n.1, p. 151-169, 1989.

TAJFEL, H. Social psychology of intergroup relations. **Annual Review of Psychology**, v. 33, p. 1-39, 1982.

TAJFEL, H.; TURNER, J. C. The social identity theory of intergroup behavior. In: WORCHEL, S.; AUSTIN, G. **Psychology of intergroup relations**. Chicago: Nelson-Hall, 1986.

VAN DE VEN, A. H.; LUFSCITZ, A. Rational and reasonable microfoundations of markets and institutions. **The Academy of Management Perspectives**, v. 27, n. 2, p. 156-172, 2013.

WANG, N. Measuring transaction costs: diverging approaches, contending practices. **Division of Labour & Transaction Costs**, v. 2, n. 2, p. 111-146, 2007.

WHITE, H. D.; GRIFFITH, B. C. Author cocitation: a literature measure of intellectual structure. **Journal of the American Society for Information Science**, v. 32, n. 3, p. 163-171, 1981.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. The free press. 1985.

_____. Transaction Cost Economics and Organization Theory. **Journal of Industrial and Corporate Change**, p. 107-156, 1993.