Surgimento e desenvolvimento da *Business History:* da História de Empresas à História de Negócios

Caroline Gonçalves[1]
Alexandre Macchione Saes[2]

Resumo
O presente artigo pretende acompanhar o percurso da área de Business History, que partindo do ambiente da história econômica, acabou desenvolvendo uma rede de pesquisa e conhecimento autônoma, num diálogo mais próximo com economistas e administradores do que com historiadores. Conforme o argumento do artigo, foi durante a segunda metade do século XX que a Business History encontrou sua real vocação, constituindo-se como área específica de outras esferas de pesquisa, aperfeiçoando continuamente seu método e sua fundamentação teórica para a pesquisa. Esse percurso, todavia, não ocorreu sem perdas: conforme a construção de sua identidade foi tomando um formato mais bem delimitado, por meio da teoria das organizações, a pesquisa foi se divorciando de suas origens, isto é, da história econômica.

Palavras-Chave: *Business History*, História de Negócios, História de Empresas, Economia das Organizações, Estratégias.

Abstract
This article aims to follow the path of the Business History area, which, starting from the environment of economic history, has developed an autonomous research and knowledge network, in a closer dialogue with economists and administrators than with historians. According to this article's argument, it was during the second half of the twentieth century that Business History found its true vocation, constituting itself as a specific area of other spheres of research, continuously improving its method and its theoretical basis for research. This path, however, did not occur without losses: as the construction of its identity took a more defined format, through the Economics of Organizations, the research was distancing itself from its origins, i.e., from Economic History.

Keywords: Business History, Companies History, Economic History, Economics of Organization, Strategies.

[1] Pesquisadora de Pós-Doutorado do Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.
[2] Professor do Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

Introdução

Tanto nos Estados Unidos, como na Europa, a área da *Business History* se consolidou já na segunda metade do século XX, oferecendo diferentes conceitos e metodologias para que estudos sobre empresas pudessem se desenvolver. São os principais exemplos de disseminação do tema os encontros anuais da "The Business History Conference" [3] e da "Annual Economic and Business History Society Conference"[4]; os grupos internacionais como "The Economic and Business History Society – EBHS"[5] e "European Business History Association – EBHA"[6]; e, por fim, periódicos como a *Business History Review*[7], da Harvard Business School, dos editores Walter A. Friedman e Geoffrey Jones, a *Business History*, uma publicação da Taylor & Francis, e a *Enterprise & Society: The International Journal of Business History*[8], uma publicação da Oxford Journals.

No caso da América Latina, o desenvolvimento da Business History foi muito posterior. Todavia, desde as últimas duas décadas nos encontramos ante um avanço considerável dos estudos dessa subdisciplina em diversos países latino-americanos (BARBERO, 1993), tendo como os dois principais polos de pesquisa a Argentina e a Colômbia. No Brasil, no entanto, a área de *Business History* tampouco recebeu uma tradução, a nosso ver, que a caracterizasse tal como em suas mais recentes interpretações. Isto é, a tradução literal de "História de Empresas" não incorpora a dimensão do método e da teoria existente na área no exterior, compreendida como uma linha de investigação que recebeu influências das vertentes da Economia das Organizações e das teorias de estratégia. No Brasil, por outro lado, com a menor presença de perspectivas históricas nas escolas de negócios, os estudos de História de Empresas ainda são realizados fundamentalmente por historiadores, que explorando outras metodologias e abordagens, manteve o país distante das perspectivas dominantes no exterior.

Tal observação nos coloca diante da necessidade de uma interpretação das origens da *Business History*, considerando suas fases de desenvolvimento e seu atual estado da arte. Caberá também compreender as diferenças entre a *Business History* e os estudos narrativos de casos de empresas, ou mesmo dos estudos marxistas e de outras abordagens

[3]Disponivel em <http://www.thebhc.org/>. Acesso em 20 Ago 2016.
[4]Disponivel em <http://ebhsoc.org/>. Acesso em 20 Ago 2016.
[5]Disponivel em <http://ebhsoc.org/>. Acesso em 20 Ago 2016.
[6]Disponivel em <http://www.ebha.org/>. Acesso em 20 Ago 2016.
[7]Disponivel em <http://journals.cambridge.org/action/displayJournal?jid=BHR>. Acesso em 20 Ago 2016.
[8]Disponivel em <http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/es>. Acesso em 20 Ago 2016.

mais presentes entre as pesquisas de historiadores, avaliando historicamente o momento de consolidação dessa nova perspectiva de estudo no mundo, identificando seus possíveis enfoques teóricos e os meios e métodos de pesquisa. Conforme o argumento do artigo, foi durante a segunda metade do século XX que a Business History encontrou sua real vocação, constituindo-se como área específica de outras esferas do conhecimento, aperfeiçoando continuamente seu método e sua fundamentação teórica para a pesquisa dos estudos sobre a trajetória de empresas. Esse percurso, todavia, não ocorreu sem perdas: conforme a construção de sua identidade foi tomando um formato mais bem delimitado teoricamente, por meio das teorias das organizações e da estratégia, a pesquisa foi se divorciando de suas origens, isto é, da história econômica. Nesse sentido o presente artigo pretende acompanhar esse percurso da área de Business History, que partindo do ambiente da história econômica, acabou desenvolvendo uma rede de pesquisa e conhecimento autônoma, num diálogo mais próximo com economistas e administradores do que com historiadores.

Na sequência a esta introdução serão apresentadas as seguintes partes: (1) a gênese da *Business History*, (2) a maturidade da *Business History* com Alfred Chandler, (3) a *Business History*, a Nova Economia Institucional e a Economia das Organizações, por outros autores. Por fim, apresentamos uma seção de "Conclusões para uma história de negócios", em que é apresentada uma nova interpretação da *Business History* e possíveis aspectos metodológicos.

A gênese da *Business History*

Foi a partir da Harvard Business School que os estudos de história de empresas tiveram ampla disseminação para todo o mundo, especialmente na segunda metade do século XX. Sua origem está intimamente associada aos personagens que respiravam a história econômica em solo americano, contudo, depois de uma origem umbilical, a tendência, ao longo da segunda metade do século XX, foi de distanciamento dos estudos de Business History daqueles de história econômica.

A primeira cadeira de "Business History" somente apareceria em Harvard em 1927, tendo como professor responsável N.S.B. Gras, quase vinte anos depois da criação da Harvard Business School.[9] Assim, conforme se constituiu em Harvard um núcleo de estudos de história de empresas, dentro de uma escola de negócios, estas pesquisas

[9] Para Patrick Fridenson esse deve ser considerado o ano de nascimento de formação da *BusinessHistory* como uma área especifica de estudo (FRIDENSON, 2010, 9).

construíram crescentemente uma narrativa teórica e metodológica própria, cuja internacionalização ocorreria no pós-Segunda Guerra Mundial, especialmente com a profunda divulgação dos trabalhos de Alfred Chandler Jr. (FRIDENSON, 2010, p.9).

A Harvard Business School foi criada em 1908 e teve como seu primeiro Reitor o economista Edwin Gay (1867-1946), que era reconhecido como "a figura mais marcante [nos estudos sobre] a história econômica americana" de forma que "sua influência nos jovens historiadores econômicos não teve paralelo nos Estados Unidos" (GRAS, 1927, p.26). Edwin Gay permaneceu na direção da Faculdade até 1919, sempre cumprindo com relevante papel de fortalecer a história econômica como área de pesquisa desde o início do século XX, mas ao mesmo tempo, seu objeto de pesquisa específico – a análise da trajetória das empresas americanas – daria início a uma abordagem para um grupo de pesquisas que teria contornos muito próprios.

Antes da constituição da Harvard Business School, Edwin Gay foi o herdeiro da cadeira do historiador econômico inglês William Ashley, naquela que foi a primeira cadeira de história econômica nos Estados Unidos (e do mundo). William Ashley era originalmente professor em Oxford e autor da obra *Introduction to English Economic History and Theory*, publicada em 1885, e que tinha se tornado uma das principais referências sobre o tema no período. Ashley retornou a Inglaterra na virada do século, contudo seu legado nos Estados Unidos teria continuidade com Edwin Gay, que ofereceria cursos sobre revolução industrial, colonização americana e sobre o pensamento econômico existente na França e na Alemanha oitocentista. Sob a influência e orientação de Gay relevantes pesquisadores de história econômica seriam formados, tais como Abbott Usher, Chester Wright e Norman Gras (COLE, 1968, p.561).

Edwin Gay, portanto, mantinha um perfil como professor de história econômica muito próximo de seu antecessor. Não somente carregam em suas pesquisas a influência da escola histórica alemã, como teriam ambos a oportunidade de estudar em Berlim com Gustav Schmoller, a maior referência dessa corrente no período (GRAS, 1927, p.27; KOOT, 1980, p.188).[10] Entre os economistas anglo-saxões a influência da escola histórica acabava por definir tanto um percurso de aproximação teórica e metodológica

[10] Não eram os únicos: Nardinelli & Meiners (1988, p.548) falam em milhares de americanos que teriam se deslocado à Alemanha para estudar entre fins do século XIX e início do século XX. Num levantamento realizado em 1908, de 116 economistas americanos, 59 tinham realizado sua pós-graduação na Alemanha, onde a escola histórica era dominante. Essa influência garantia que dentro dos departamentos de economia as disciplinas de história econômica tivessem algum espaço, permitindo que o método histórico pudesse manter um papel na formação dos economistas americanos.

com a história econômica, como também um percurso de questionamento da teoria econômica neoclássica em ascensão, especialmente depois da publicação dos *Princípios de Economia* de Alfred Marshall.[11] Mas não foi por meio da polêmica metodológica que os estudos de história econômica ou de história de empresas se desenvolveram entre os economistas americanos.

Assim, durante as primeiras décadas do século XX, o que se viu na área de pesquisa de história econômica americana foi a disseminação de estudos monográficos sobre setores ou delimitados objetos de pesquisa. Tanto a escola de Harvard e sua principal liderança, Edwin Gay, apareciam novamente como peças fundamentais nesse sentido. A Faculdade patrocinou a criação de séries de estudos, a Harvard "Historical" e "Economic", publicando pesquisas variadas, algumas delas do grupo de Gay. O historiador econômico, por sua vez, constituiu na década de 1920 a National Bureau of Economic Research – NBER, juntamente com Wesley Mitchell, que nessa fase seria outro relevante ambiente de divulgação de pesquisas de história econômica (LAMOUREAUX, 2016, p.36).

Tais iniciativas, contudo, não eram suficientes para que o prestígio da história econômica encontrasse eco entre os economistas americanos, ainda que no período o institucionalismo americano desse alguma abertura para as perspectivas históricas.[12] Desta forma, uma das respostas dadas por Edwin Gay, e seu discípulo Norman Gras, ao descaso dos economistas para com a história econômica, foi fortalecer a área de business history em Harvard. Em 1925, os dois formaram a Business Historical Society, como resultado da expansão Harvard Business School e com apoio de seu novo Diretor, Wallace Donham. A partir da sociedade, seria publicada a revista *Journal of Economics and Business History*, cujo primeiro número foi lançado em 1928 (mais tarde, em 1954, a revista passaria a ser chamada de *Business History Review*, a principal revista da área).

Essas iniciativas foram consolidando um tipo de pesquisa que seria disseminando a partir de Harvard, o modelo de estudo de casos empresariais – cuja síntese apareceria com a publicação de N.S.B. Gras e Henrietta M. Larson, *Casebook in American business history*, de 1939. Apesar do apoio financeiro de empresas e do bem-sucedido esforço de concentração de arquivos nas bibliotecas de Harvard,[13] Arthur Cole questionaria os

[11] Para o confronto entre economistas neoclássicos e historicistas, cf.: Hodgson (2001).
[12] Para o institucionalismo americano, cf.: Hodgson (2001), Rutherford (2011).
[13] Gras, em artigo publicado na *Revista dos Annales* em 1931, ressaltava essa característica da Harvard Business School, assim como a recém-criada revista *Journal of Economic Business History*, como tendo à disposição dos pesquisadores uma ampla coleção de arquivos econômicos (GRAS, 1931, p.8).

resultados daqueles esforços que se centraram, acima de tudo, sobre uma história de caráter institucional, reconstruindo a trajetória de companhias e de biografias de empresários (COLE,1968, p.577).

Essa parece ter sido a principal razão do desentendimento entre Edwin Gay e Norman Gras nos anos seguintes à fundação da sociedade de Business History. A posição de Gay era na direção de um defensor de pesquisas com caráter mais próximas à história econômica, cuja leitura deveria passar por uma análise mais conjuntural e estrutural. Por outro lado, Norman Gras, ao que parece, se posicionaria crescentemente na necessidade de realizar uma leitura voltada para a empresa como objeto, nesse sentido, de uma perspectiva mais diretamente voltada para dentro da empresa (LAMOUREAUX *et al.*, 2010, p.39*)*.

Em 1939, Norman Scott Brien Gras publicou o livro intitulado "*An Introduction to Business History*". De acordo com Galambos (2003), o livro sintetizava a disciplina "*Business and Capitalism*" e recebeu modestamente este título de "Introdução", já que se tratava de uma obra consideravelmente ampla, em que o autor teria compilado muito do que era conhecido na época sobre a evolução da política e da gestão de negócios. O livro, que cumpria com a função de manual para os cursos de Business History, apontava numa direção de olhar para o desenvolvimento do capitalismo numa leitura quase sociológica. Dividido em sete partes, o livro tem início com um capítulo dedicado ao ambiente pré-capitalista empresarial, avançando para a análise do capitalismo mercantil, industrial, financeiro e, o que o autor chamará de nacional. Em suma, se propunha a analisar criticamente a atual fase do capitalismo, pós Grande Depressão, com a ascensão do fascismo, do comunismo e do *New Deal*, isto é, de um maior intervencionismo de maneira geral.[14] Todavia, apesar de uma revisão ampla sobre a história, conforme a resenha de John Nef, o livro centrava a análise no papel do empresário no desenvolvimento do capitalismo, afinal, como afirmava o autor: "What may perhaps becalled the business attitude towards life has had greater prestige in recent times than a tany other period in recorded history" (NEF, 1940, p.844).

Vale lembrar que, foi também a presença de Joseph Schumpeter em Harvard – onde se estabeleceu definitivamente a partir de 1932 – que gerou um forte estímulo para o estudo das empresas e dos empresários como variável chave para compreensão do desenvolvimento econômico. O autor já era reconhecido internacionalmente sobre sua

[14] Para resenhas contemporâneas ao ano de publicação do livro, cf. Night (1940) e Nef (1940).

obra *Teoria do desenvolvimento econômico* de 1911, cujo tema central era compreender o papel dos empresários como agentes da inovação e, através deles, o desenvolvimento econômico. Como justificaria o autor anos mais tarde: "Não é difícil de perceber, que o progresso tecnológico, tão evidente em algumas sociedades e quase ausentes em outras, é um fenômeno que precisa de explicação" (SCHUMPETER, 1968, p.266). Conforme afirmaria Maria Inês Barbero, "Ali o economista austríaco indicava as limitações da teoria neoclássica para explicar a mudança econômica gerada por fatores endógenos (à empresa) e caracterizava o desenvolvimento como uma mudança espontânea e descontínua" (BARBERO, 1993, p.8).

Assim, com a liderança de Gay, o desenvolvimento da Business History nos Estados Unidos manteria uma estreita relação com a história econômica. Vale lembrar que, apesar de um caráter nacional da associação, os pesquisadores da Harvard Business School tiveram papel de preponderância na formação da Economic History Association, em 1940.[15] O comitê da Economic History Association fomentaria, a partir de recursos da Rockefeller Foundation, não somente determinados temas de estudos relacionados com a área de história de empresas, como também apoiaria a constituição do Research Center in Entrepeneurial History, em Harvard no ano de 1948 (LAMOUREAUX, 2016, pp.38-9). Esse centro seria um ambiente interdisciplinar, com participação de relevantes personagens como Arthur Cole, Joseph Schumpeter, Alexander Gerschenkron, Leland Jenks, Thomas Cochran, entre outros. Com igual relevância, outro projeto lançado a partir do comitê da Economic History Association foi voltado para compreender o papel do governo no desenvolvimento econômico americano (HEATON, 1965, p.477).

Em suma, até o final da década de 1950, ainda que a área de História de Empresas estivesse buscando sua identidade, a associação com os esforços acadêmicos e as práticas teóricas das pesquisas de história econômica, tornaram as duas áreas quase indissociáveis. Essa independência de História de Empresas, como área de pesquisa com sua própria linguagem e método, começaria a aparecer entre os anos 1950 e 1960, tendo como personagem central nesse episódio Alfred Chandler Jr.

A maturidade da *Business History com Alfred Chandler Jr.*

Os estudos de Business History sofreriam uma importante inflexão na segunda metade do século XX. Desde 1948, a Faculdade de Harvard passava a ser sede do

[15] Para o processo de formação da Economic History Association, cf.: SAES (2017).

Research Center in Entrepreneurial History, cuja liderança entre os anos de 1948-1958, esteve nas mãos de Joseph Schumpeter, que faleceria em 1950, e posteriormente, passaria a ser conduzido por Arthur Cole.[16] Para Cole parecia óbvio o papel que os empresários deveriam ter na teoria econômica, afinal, sem a ação deles nada ocorreria na vida econômica. Assim, para o sucessor de Schumpeter no Research Center, a teoria econômica estaria incompleta se não se desse a devida atenção ao ator decisivo na produção e na mudança econômica (HUGHES, 1983, p.133). O centro buscava aprofundar, dessa maneira, o estudo sobre o papel do empresário, por meio de estudos interdisciplinares, se valendo também de um instrumental teórico sociológico e psicológico para avaliar as atitudes dos empresários, recebendo influência do funcionalismo de Talcott Parson (JONES & WADHWARI, 2006, p.9).

Foi nesse ambiente que Alfred Chandler Jr. tomou seus estudos de graduação na Harvard College em 1940, concluindo posteriormente o mestrado (1946) e o doutorado (1952) na mesma instituição, o último sob orientação do historiador Frederick Merk. Para Barbero (1993) os trabalhos de Alfred Chandler constituíram a tentativa mais exitosa de articular a história de empresas com a teoria econômica, devendo ser encarados a partir de então como um marco de referência obrigatório para os estudiosos da História de Negócios.

Chandler, em sua obra *Strategy and Structure* (1962), marcou o campo do conhecimento com o estudo das relações entre estratégia e estrutura das organizações, com foco na indústria norte-americana e no uso de dados de arquivo das empresas. Ele tratou de ampliar o debate instalado por Penrose (1959) sobre o crescimento das firmas, apresentando aquele que teria sido o modelo bem-sucedido de empresas, do capitalismo industrial moderno, tendo como referência a expansão de grandes empresas norte-americanas entre os anos de 1850 e 1920. Ao estudar os casos de sucesso das empresas DuPont, General Motors, Sears e Santard Oil, o autor unifica histórias específicas, pelas regularidades da organização multidivisional da grande empresa.

Nascia com Chandler a preocupação de estudar a *Business Administration*, isto é, a compreensão dos métodos e estratégias usados pelos administradores e executivos no crescimento da empresa. Avaliava que quanto maior a empresa, maior a necessidade de

[16] Arthur Cole, Professor de Economia de Harvard, era velho seguidor da Business Historical Society, tendo sido o primeiro a ter um livro publicado pela associação, intitulado "The Industrial and Commercial Correspondence of Alexander Hamilton", em 1928. Conferir: “The First Book Publication of the Society”, (1928). *Bulletin of the Business Historical Society*, 2 (2), p.10, 1928.

coordenação, isto é, maior a demanda por uma estrutura hierárquica e descentralizada. Nas palavras do autor: “Just because the entrepreneurs make some significant decisions in the American economy, they are all necessarily imbued with a long term strategy outlook” (CHANDLER JR., 1962, p.12). Portanto, diferentemente da perspectiva de Schumpeter, de que o fator determinante de sobrevivência da firma era a inovação, com Chandler a estratégia tornou-se o elemento fundamental na determinação das trajetórias das firmas.

O olhar voltado para a estratégia da firma, contudo, não retirava a importância da história na leitura de Chandler. Em sua obra a contextualização histórica tem papel central na compreensão das transformações da firma, afinal toda estratégia deve ser compreendida como uma resposta para os aspectos conjunturais, tais como o crescimento populacional, o crescimento da renda da população, as mudanças tecnológicas e as características dos mercados nacional e internacional. Conforme o autor: “Historicamente, então, o papel da Administração e a função dos administradores nas grandes empresas americanas se deu no sentido de planejar o uso direto dos recursos para responder as flutuações de curto e longo prazo e o desenvolvimento do mercado” (CHANDLER, 1962, p.382).

Observando a economia americana entre os séculos XIX e XX, o autor identificava como o país teria criado condições extraordinárias para a constituição de grandes empresas, verticalizadas, com uma moderna estrutura organizacional. Acreditava o autor, ao escrever no início dos anos 1960, que seria essa empresa gestada nas primeiras décadas do século XX nos Estados Unidos, que tenderia a se universalizar. Vale lembrar que o pós-Segunda Guerra Mundial era o momento de disseminação das multinacionais americanas, inicialmente para a Europa em meio a recuperação econômica pós Plano Marshall, mas posteriormente, alcançando os outros continentes. O moderno capitalismo americano se difundia com as multinacionais, e com elas uma nova estrutura empresarial.

Em *The Visible Hand* (1977) Chandler Jr. investigou o início e o desenvolvimento do que chamou de “Empresa multi-unidades moderna” (*modern multi-unitenterprise)*, ou seja, uma firma que consiste em mais de uma planta, loja ou escritório, nos setores americanos de transporte, comunicação e distribuição. A nova estrutura empresarial era resultante das transformações tecnológicas associadas a Segunda Revolução Industrial, especialmente as com mudanças no transporte e comunicação. A concepção de *visible hand* era de questionamento da mão-invisível de Adam Smith, ao identificar a empresa

como a responsável pela coordenação do fluxo de mercadorias, sendo ela quem ensina, estimula e induz e o consumo de um novo padrão de consumo.

Em *Scale and Scope* (1990) a história da moderna firma industrial dos anos 1880, surgida durante a Segunda Guerra Mundial, foi o seu foco de estudo. Trata-se de uma comparação das fortunas de mais de 200 das maiores empresas das maiores economias industriais – Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha – em um período de grande complexidade e transformação das modernas empresas de negócios. Criando "tipos ideais" de capitalismo, o gerencial competitivo dos Estados Unidos, o familiar inglês e o gerencial cooperativo, o autor criava uma resposta para o desenvolvimento econômico internacional. Consolidava sua obra como paradigma de análise, de fácil aceitação e aplicação de análise, tornando-se referência fundamental nos estudos sobre Business History em todo o mundo. Como Tolliday reforça esse "poder historiográfico" de Chandler: "The approach of the organizational synthesis has remained extremely influential though out American Business history, and particularly in the area of doctoral research, where both Galambos e Chandler have shaped a generation of students". (TOLLIDAY, 2002, p.3).

Esse paradigma chandleriano, como ficou conhecido, seria posteriormente combatido. Ao propor uma teoria do desenvolvimento econômico mundial por meio da teoria da organização das empresas – das corporações multidivisionais –, se valendo dos casos das empresas americanas como modelo bem-sucedido, o autor passou a enfrentar questionamentos. Ainda que tivesse se distanciado da teoria econômica neoclássica na origem, seu modelo, fundado na análise de casos de empresas "fordistas", ao atingir o auge como paradigma, incorria no mesmo pecado da teoria econômica: ao aceitar o modelo universal de desenvolvimento da economia mundial, acabava por negar outras possíveis estratégias e estruturas empresariais. A história colocaria em questão, especialmente nos anos 1970 e 1980, aquele modelo fordista hegemônico presente nos pressupostos chandlerianos. Bastava observar os casos bem-sucedidos das empresas japonesas (com o toyotismo), ou mesmo de *clusters* industriais, presentes para alguns setores das empresas italianas. Em suma, a microeletrônica, a descentralização produtiva, a diferenciação dos produtos típicos da nova sociedade globalizada, colocou em questão aquele paradigma que parecia intocável poucos anos antes.

Essa não era a compreensão de Chandler de sua própria obra. Como historiador econômico, Chandler (1992) afirmou ter concentrado sua obra mais na prática do que na teoria. Entretanto o que se percebe, em especial em seu artigo *"What is a firm? A*

historical perspective" (CHANDLER, 1992), é uma ênfase na teoria da firma e a aproximação com os trabalhos de Ronald Coase (1937), Richard Nelson e Sidney Winter (1982) e Oliver Williamson (1985), autores da área de Economia das Organizações. A adoção de tal lente teórica para embasar seus estudos sobre as organizações indica um deslocamento de uma história de empresas puramente descritiva das características, operações e práticas – históricas – das organizações industriais americanas para uma pesquisa teoricamente embasada, ainda com aplicação empírica, contextualizada e com foco nas estratégias das empresas.

Chandler (1992) destaca a importância, levantada por Coase (1937), de se estudar as firmas, que representam uma forma de organização necessária que emerge quando o mecanismo de preços não é mais adequado para coordenar o fluxo de bens e serviços, uma questão de maior preocupação dos economistas do que dos historiadores. Assim, Chandler (1992) reconhece que além do trabalho de identificar as firmas e conhecê-las como um *pool* de habilidades aprendidas, instalações físicas, capital líquido e instrumento com a finalidade de lucro das economias capitalistas – o que para ele não é considerado uma tarefa difícil para historiadores e economistas, nem mesmo para trabalhadores ou investidores destas firmas –, investigar porque a firma emerge numa "economia de trocas especializadas" (COASE, 1937) é um passo importante no conhecimento da evolução histórica das empresas.

Em termos de contextualização, para Chandler (1992) as economias de escala e escopo dependem de conhecimento, habilidade, experiência e trabalho de equipe, sobre as capacidades humanas organizadas essenciais para explorar os potenciais dos processos tecnológicos. Este movimento de exploração das economias de escala e escopo baseado na vantagem competitiva das capacidades organizacionais são, para ele, os responsáveis pelo crescimento exponencial das indústrias do período da "Segunda Revolução Industrial" ou as duas últimas décadas do Século XIX, nos Estados Unidos e Europa Ocidental. Tais conclusões obtidas por meio das regularidades encontradas em seus estudos que descrevem e explicam o desenvolvimento da moderna firma industrial, se relacionam com as teorias estabelecidas da firma: teoria neoclássica, teoria do agente principal, teoria dos custos de transação e teorias evolucionárias, onde todas contribuem em maior ou menor grau com as explicações de crescimento econômico e transformação.

As duas primeiras são as de menor contribuição, na opinião de Chandler (1992). A teoria neoclássica vê a firma como uma entidade legal voltada para a produção, onde o gestor age racionalmente e com informações completas, e considera a empresa como uma

espécie de “caixa preta” (COASE, 1937), cuja única função é a de minimizar os custos ou maximizar lucros e benefícios do processo produtivo. A teoria do agente-principal aceita a teoria neoclássica, porém fornece a ela uma hierarquia na gestão. As críticas principais se dão na possibilidade de que os gestores podem conduzir a firma para interesses próprios ao invés dos interesses da firma ou de seus proprietários. É necessário lidar, neste aspecto, com problemas como a informação assimétrica, mensuração de desempenho e formas de incentivos. Ambas as teorias entendem a firma como uma entidade legal de relações contratuais com pessoas de fora (fornecedores, negociadores, instituições financeiras e outros) e pessoas internas à firma (trabalhadores e gestores), mas nenhuma delas lida com aspectos como as instalações físicas da firma e as habilidades humanas (CHANDLER, 1992).

A teoria dos custos de transação possui uma contribuição maior para a fundamentação histórica e para as explicações do conceito de capacidade organizacional, segundo Chandler (1992), porque incorpora a ideia dos investimentos em instalações físicas e habilidades (ativos específicos), baseada no conhecimento adquirido ao longo do tempo pela firma e em transações continuadas. Neste ponto, Chandler (1992) ressalta o trabalho Oliver Williamson sobre a atividade microeconômica, que deve ser organizada de maneira a reduzir os custos de produção e de transações. Nesta perspectiva, admite-se que os contratos de longo prazo, quando as transações ainda não são continuas, são de difícil definição, pois as partes podem não obter informações completas para transacionar. Elas agem racionalmente, embora se considere que a racionalidade seja limitada, e as partes possam agir em interesse próprio, de maneira oportunista ou suprimindo informações.

O cotejamento das interpretações de Chandler com a teoria das organizações, que se estreitou nas últimas décadas do século XX, acabou por promover uma aproximação crescente entre sua perspectiva de Business History com o método de pesquisa dos economistas. O campo, antes constituído por pesquisadores de variadas formações, tendeu a fazer uma leitura da firma por meio dos parâmetros da teoria econômica. Mesmo quando narrada por meio de autores da nova economia institucional, em que a história é tida como central na interpretação do desenvolvimento econômico, a análise se instrumentava por meio de elementos da teoria neoclássica, testando as experiências por meio de variáveis pré-concebidas, tais como indivíduo, mercado, concorrência, etc. Em certo sentido, o que a Business History ganhou com o aprimoramento de sua análise sobre

a trajetória empresarial, ao deixar a teoria construir os parâmetros de avaliação das empresas, perdia o olhar para a especificidade histórica.

A *Business History,* a Nova Economia Institucional e a Economia das Organizações

Não há consenso quanto à maneira pela qual o campo da *Business History* será ou deverá ser liderado no século XXI. E esta "crise de identidade" decorre, em parte, da natureza intrinsecamente interdisciplinar do campo, contando com profissionais engajados nos departamentos de história, economia e negócios, cada um com suas próprias culturas e perspectivas diferenciadas. (HAUSMAN, 2003). Além disso, há pouca comunicação entre historiadores e economistas, bem como entre historiadores econômicos e historiadores de negócios (HAUSMAN, 2003; LAMOREAUX, LAFF & TEMIN, 2007) o que não facilita o moldar ou consolidar as teorias, tampouco estabelecer proposições quanto ao futuro da *Business History*.

Intensifica-se, porém, em seus aspectos mais recentes, a aproximação da *Business History* com a Economia das Organizações, e nota-se que economistas e administradores vem se debruçando sobre a história das empresas, ou da história de outras diversas formas organizacionais, apropriando-se da linguagem da *Business History,* aparentemente mais do que os historiadores econômicos o fazem. A vinculação da *Business History* a esta vertente teórica – ou a uma das teorias da firma existentes – no entanto, é uma possibilidade de exploração do tema, tal como embasá-la sobre as correntes teóricas de áreas como a história, a sociologia, ou a antropologia, a depender de uma escolha ou afinidade do pesquisador, pautadas pela adequação teórica e metodológica de seus estudos.

Propostas de autores como Lamoureaux (2007) e Williamson (1996), sugerem que a Economia das Organizações reforça a abordagem positiva para estudar como as empresas mudam ao longo do tempo, extrapolando o caso narrativo, e trazendo perspectivas metodológicas da consecução da *Business History* interessantes aos objetivos deste artigo. Neste âmbito, a Economia das Organizações parte das reflexões originadas nos estudos de Coase (1937) para explicar as formas organizacionais por meio dos custos de transação, enquanto Williamson (1975; 1981; 1996; 1998) parte da transação como unidade de análise para atribuir dimensões a essa transação utilizando elementos objetivos e observáveis, que procuram identificar a possibilidade de ação oportunista pelos agentes (ou parte deles) envolvidos na transação e os seus respectivos custos sobre os demais (FARINA et al., 1997).

A diferença básica entre os argumentos de Williamson e de Chandler é que o primeiro admite a transação como unidade básica de análise, enquanto o segundo tem a firma como unidade básica de análise, junto a seus ativos físicos e humanos (CHANDLER, 1992). Esta interpretação de Chandler (1992) se dá, por exemplo, diante dos processos de internalização e verticalização de atividades nas indústrias de capital intensivo, que variavam de acordo com o tipo de suprimentos, da natureza da tecnologia empregada na produção e do tamanho e exigência dos mercados – não com a transação, mas sim com o perfil dos investimentos em ativos. Na opinião de Chandler (1992):

> Assim como os construtores da teoria evolutiva da empresa, eu vejo a teoria de agência e a teoria dos custos de transação com valor para o historiador econômico, mas dentro da estrutura da teoria evolutiva. Como eles, estou convencido de que a unidade de análise, no desenvolvimento de uma teoria da firma relevante, deve ser a firma, e não os arranjos contratuais ou transações que a conduzem. Apenas pelo foco na firma a teoria microeconômica poderá explicar por que esta entidade legal, contratual e transacional foi no passado o instrumento nas economias capitalistas para a realização dos processos de produção e distribuição, de crescimento (ou dificuldade) da produtividade, de crescimento econômico e transformação. Apenas concentrando-se na firma a teoria pode prever a continuidade do papel da firma como um instrumento econômico e de valor para políticas de desenvolvimento, de produtividade industrial e economias competitivas. [Tradução nossa] (CHANDLER, 1992, p.489-490)

Outro trabalho de Coase (1960) "*The Problem of Social Cost*" trouxe à Economia das Organizações outras abordagens, como a preocupação com a questão dos direitos de propriedade e das externalidades, ou seja, dos efeitos indiretos das ações produzidas sobre terceiros não necessariamente diretamente ligados a estas ações. A preocupação de como os diversos componentes da Economia das Organizações se relacionam com a perspectiva do tempo foi o próximo passo dos autores da área que permitiu a inferência da ligação desta teoria com a *Business History*.

A identificação de elementos dinâmicos na história das empresas (LANGLOIS, 1992), trouxe movimento importante sobre como estas principais variáveis consideradas na economia dos custos de transação mudam com o tempo. Levantaram-se, assim, a influência dos problemas de agência das empresas e as repostas dos mecanismos de governança; a questão da definição de direitos de propriedade (econômicos e legais); e a formação dos contratos (BARZEL, 1997; DIXIT, 2007). O aspecto-chave na questão dos contratos, geralmente negligenciado pelos críticos da economia dos custos de transação,

é que Williamson (1998) considera explicitamente o contrato como uma mini-sociedade que desenvolve as suas próprias regras, e a teoria dos contratos relacionais é um dos pilares da economia dos custos de transação. Por isso, verificar a mudança dos contratos ao longo do tempo pode ser útil para estudar organizações através do tempo.

As instituições, por sua vez, caracterizadas por regras ou normas concebidas que estruturam a interação política, econômica e social, de acordo com North (1991), consistem tanto em restrições informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta), quanto em regras formais (constituições, leis, direitos de propriedade). Instituições são, portanto, as "regras do jogo" (NORTH, 1994), e também podem mudar ao longo do tempo influenciando o ambiente institucional.

Em se considerando uma adoção e interpretação prática da abordagem da Nova Economia Institucional sobre a visão das organizações através do tempo, as mudanças do ambiente institucional (NORTH, 1990), somadas às variações das especificidades dos ativos das organizações, recaem sobre a identificação de estratégias adotadas pelas organizações como respostas a eventos externos, ocasionando uma necessidade de reconfiguração do arranjo institucional. A observação da existência de tais estratégias, que mudam ao longo do tempo, reforça um aspecto central da interpretação da perspectiva histórica dos negócios e aponta os mecanismos flexíveis (JONES, 2008; WILLIAMSON, 1996) adotados pelas empresas em ambientes econômicos caracterizados por alta incerteza, diante de contratos incompletos e oportunismo. Se as condições de incerteza que prevaleceram no passado – quando a organização decidiu sua estratégia – são discriminadas, pode-se aprender com o processo de decisão para iluminar episódios futuros.

Mas, e a especificidade histórica no entendimento da Nova Economia Institucional? A Nova Economia Institucional passou a usar a análise das instituições como instrumento de análise da especificidade histórica. Isto é, por meio das instituições os autores buscavam avançar em duas perspectivas nebulosas não respondidas pela teoria neoclássica: i. afinal, o que explicaria a existência de arranjos organizacionais alternativos – ou, em outras palavras, como superar a análise neoclássica que observava a firma como uma caixa preta –; e, ii. como interpretar a existência de países ricos e pobres e a disparidade na performance econômica desses países (MÉNARD & MARY, 2011, p.2-5).

Para responder tais dilemas, ainda que as especificidades institucionais dessem margem para a retomada do diálogo entre a história, o direito e a economia, se valendo de conceitos como custos de transação, direitos de propriedade e contratos para mostrar a imperfeição dos mercados, os autores da corrente não deixaram de circunscrever a Nova Economia Institucional dentro de um arcabouço econômico neoclássico, conforme os pressupostos de uma economia de mercado moderna – que, por natureza, tem muita dificuldade de lidar com as especificidades históricas (HODGSON, 2001).[17]

Como o próprio Douglass North reafirma, as duas premissas centrais do que ele chamou em 1986 de a "Moderna" Economia Institucional seriam: um quadro teórico capaz de integrar a teoria neoclássica com uma análise de como as instituições modificam as escolhas disponíveis para os seres humanos; e, um quadro teórico que ao ser construído por meio de determinantes institucionais, pode não somente compreender as escolhas individuais ao longo do tempo, mas também compreender o próprio processo de mudança institucional em sua interação com as organizações (1986, p.230).

O avanço da Nova Economia Institucional em torno de uma agenda interdisciplinar, ficou limitado por uma teoria econômica estreita em termos históricos, nacionais e culturais. Diferentemente de sua corrente pioneira, a "velha economia institucional", a assimilação da teoria neoclássica deixou pouco espaço para a análise de variáveis sociológicas, culturais, como realizada por autores como Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchell. Contudo, a adesão aos princípios neoclássicos possivelmente ampliou a aceitação da Nova Economia Institucional como modelo de análise, com o custo de reduzir sua criatividade e a abrangência de sua interpretação como presente nos estudos do velho institucionalismo (MÉNARD & MARY, 2011, p.26).

Conforme as considerações de Malcolm Rutherford (1995, p.443) sobre o debate entre velhos e novos institucionalistas, para os velhos a ênfase da abordagem neoclássica num indivíduo racional deveria ser abandonada em favor de outra em que o comportamento econômico estaria influenciado fundamentalmente pelo ambiente cultural, enquanto, para os novos institucionalistas o modelo de escolha racional poderia ser modificado, mas não abandonado. Uma das maiores críticas e, ao mesmo tempo, contribuição para a compreensão do indivíduo no estudo do comportamento econômico,

[17] Menard e Mary questionam essa noção dos conceitos como parte do arcabouço neoclássico, afirmando: "Transaction costs, property rights, and contracts are not the only concepts developed by NIE, but we argue that they encapsulate its core and make its paradigm distinctive. One reason why NIE differs radically from the orthodox approach is because these core concepts reject standard neoclassical assumptions of perfect information, perfect rationality, and zero transaction costs" (MÉNARD & MARY, 2011, p.10).

está em Mark Granovetter (2007) que critica o que chama de "subsocialização" do indivíduo efetuada pela Nova Economia Institucional e defende a ideia da "imersão" substancial na figura do indivíduo, decorrente da ênfase no papel das relações pessoais concretas e as "redes" dessas relações, que geram confiança e desencorajamento de má-fé. Se, para os pioneiros, as instituições assumiam um caráter amplo, se expressando por meio de elementos sociais e políticos como o status, a identidade do grupo, a ideologia, o poder político e/ou econômico, para os novos institucionalistas o olhar para as instituições está voltado em grande medida para termos econômicos como economia e eficiência.

Retomando o paradigma Coasiano, entende-se que, se por um lado Ronald Coase tentou buscar uma desvinculação do neoclassicismo, por outro lado, há também um embate entre a Nova Economia Institucional e o paradigma evolucionário, considerando que tais escolas de pensamento diferem em termos de princípios de seus constructos teóricos. A corrente evolucionista busca explicar as rotinas, os conhecimentos e as capacidades inerentes às organizações, que mudam ao longo do tempo. Para que aprendizagem e conhecimento organizacionais se desenvolvam, a fim de fornecer à firma vantagem competitiva, é necessária tanto a construção de estruturas e habilidades complementares, quanto a formação de gestores hábeis a capturar oportunidades de mercado.

Assim, as capacidades organizacionais novamente parecem ser mais adequadas à competitividade e mais pertinentes do que se pensar em racionalidade limitada e oportunismo, na análise das transações (CHANDLER, 1992), e tal reflexão está mais relacionada à esta ideia de "rotinas", proposta por Nelson e Winter (1982) em "*An Evolutionary Theory of Economic Change*", onde as rotinas geram o conhecimento e as habilidades da organização. Esta perspectiva evolucionista introduziu a relevância do conhecimento incorporado em rotinas específicas, inspirado no trabalho de Penrose (1959), e focado em fatores dinâmicos explicativos das mudanças das empresas.

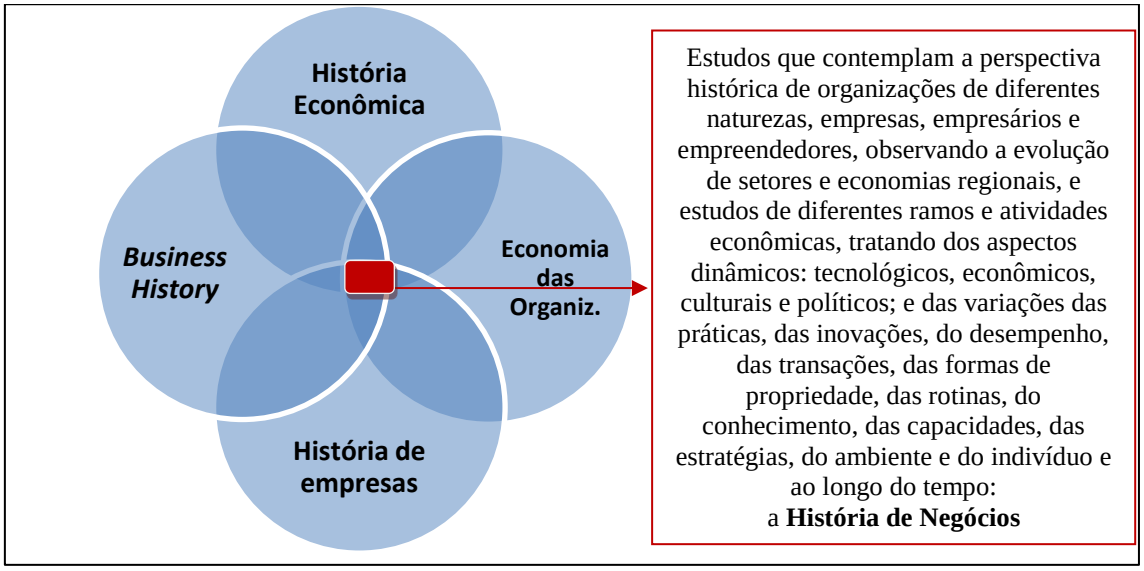
Nas abordagens dinâmicas, a tecnologia e a inovação estão no centro, com base no desenvolvimento destas capacidades e rotinas (ZYLBERSZTAJN & GONÇALVES, 2015). Deste ponto de vista, ambas as perspectivas são complementares e potencialmente úteis para fornecer respostas para a questão básica colocada pelo campo do que chamamos História de Negócios: a compreensão do comportamento e evolução de determinadas empresas, indústrias, organizações de diferentes naturezas e práticas de negócios.

Conclusões para uma história de negócios: uma nova interpretação da *Business History* e seus aspectos metodológicos

Admite-se, diante do exposto, que arcabouços teóricos derivados da História de Empresas, História Econômica e da Economia das Organizações, podem ser complementares afim de fornecer bases para a caracterização de estudos que se enquadrem no espectro da *Business History*, nos quais se enfatizem (um ou mais destes) três grandes cenários. Em primeiro lugar, a perspectiva histórica de organizações de diferentes naturezas, empresas, empresários e empreendedores, observando a evolução de setores e economias regionais; em segundo lugar, os estudos de diferentes ramos e atividades econômicas, tratando de seus aspectos dinâmicos, tais como, tecnológicos, econômicos, culturais e políticos; e, por fim, as variações das práticas, das inovações, do desempenho, das transações, das formas de propriedade, das rotinas, do conhecimento, das capacidades, das estratégias, do ambiente e do indivíduo ao longo do tempo. Considera-se, porém, que outras vertentes teóricas ainda possam ser exploradas afim de que também possam cumprir este papel de tornarem-se base para estudos que se caracterizem como *Business History*.

Assim, tal interpretação particular da *Business History*, sob uma análise positiva, complementar à narrativa, nos coloca diante da necessidade de diferenciá-la, metodologicamente, da pesquisa e dos procedimentos utilizados pela tradicional História de Empresas, à qual o termo "*Business History*" tem se associado, ou da história de empresas ancorada em outras teorias (sociológicas, antropológicas e históricas). A esta história de organizações, onde há preocupação com a especificidade histórica, deriva da História Econômica, encontra suas raízes na História de Empresas, e desenvolve-se teórica e, eventualmente, metodologicamente na Economia das Organizações – nos parece adequado tratá-la como uma "História de Negócios" em geral, utilizando tal termo traduzido para a língua portuguesa. Desta maneira, utilizar esta expressão "História de Negócios" nos parece mais adequado para denotar a linha de investigação e procedimentos de método aos quais nos referimos. Uma sobreposição ou encontro destas teorias revela o que seria uma delimitação do campo da História de Negócios, conforme apresentado na Figura 1.

Figura 1 - Uma delimitação da História de Negócios



Fonte: os autores.

Posto desta maneira, assumindo estas bases teóricas e a especificidade histórica, pode-se inferir que as mudanças ocorridas nas organizações passam, metodologicamente, pela identificação de elementos dinâmicos e suas variações ao longo do tempo, tais como os aspectos sugeridos no Quadro 1:

Quadro 1 - Aspectos metodológicos da História de Negócios

Caracterização das dimensões do Negócio	**Elementos observados**
O ambiente institucional	(a) Aspectos políticos, econômicos, ambientais, sociais e culturais;
O ambiente organizacional	(b) Atividades Econômicas, (c) Aspectos tecnológicos e inovação, (d) Compras, Vendas, distribuição e transações, (e) Sistemas de contabilidade, informação e comunicação, (f) Governança corporativa;
O Indivíduo do Arranjo Institucional	Representado por vezes pelo empresário/empreendedor, o trabalhador e/ou o consumidor, observando (g) as Preferências ou necessidades Endógenas: influência da organização no indivíduo (h) os Atributos comportamentais: Preferências individuais dinâmicas (influência do indivíduo na organização). (i) Elementos culturais, sociais e políticos da imersão substancial do indivíduo, como o status, a identidade do grupo, as redes, a ideologia.

Fonte: Os autores, com base em Williamson (1998) e Zylbersztajn & Gonçalves (2015)

Algumas considerações ainda merecem ser reforçadas aqui. O desenvolvimento e consolidação de teoria, bem como a solidificação de um método para o estudo da História de Negócios, carecem de incrementação, testes empíricos, estudos de casos e validação. Os desafios dos estudos de tal natureza traduzem-se ainda pelos esforços de (1) Compreensão dos elementos dinâmicos das mudanças institucionais e organizacionais em período delimitado para o estudo; (2) Análise dos elementos da teoria da Economia das Organizações e das teorias estratégicas à luz da passagem do tempo e sobre o objeto estudado; (3) Capacidade de lidar com a complexidade metodológica que encontrará na interação das teorias seus métodos particulares de coleta e análise de dados; (4) Interpretação das estratégias adotadas pela organização estudada, orientada à formulação de hipóteses testáveis acerca das motivações e iniciativas promotoras de mudanças, além de identificação de regularidades passíveis ou não de generalizações; e, por fim, no caso do Brasil, (5) trazer a *Business History* para a realidade brasileira.

Tais esforços podem contribuir para a compreensão de como as organizações podem aprender com o passado, além de dar um novo folego à *Business History*, onde se enfatiza uma aproximação da História Econômica com as teorias das organizações, e se promove um diálogo entre economistas, administradores e historiadores. Nesse sentido, a tarefa metodológica a que se propõem os estudos de História de Negócios, como a por nós adotada, é a de permitir que os conceitos e a própria teoria econômica possam ser mobilizados no intuito de avaliar a empresa dentro da economia. Todavia, ao mesmo tempo, se pretende que a história da organização (ou do "negócio"), de seus personagens e da conjuntura de sua existência, deve ser o ponto de partida para a explicação, e não a explicação em confronto com a teoria.

Referências Bibliográficas

BARBERO, M. I. *Historiografía y problemas de la historia de empresas*. Historia de Empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate. Buenos Aires: CEAL, 1993.

BARBERO, M. I. *Argentina: Industrial Growth and Enterprise Organization, 1880s-1980s*. In: Chandler, A.; Amatori, F; Hikino, T. Big Business and the Wealth of Nations. Cambridge University Press, 1997.

BARBERO, María Inés. *Business History in Latin America: Issues and Debates*. In: AMATORI, F.; JONES, G. Business History around the World. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

BARZEL, Y. *The Economic Analysis of Property Rights.* Cambridge University Press, 1997.

CHANDLER Jr, A.D. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. MIT Press, 1962.

CHANDLER, Jr, A.D. *The Visible Hand.* Belknap Press, 1977

CHANDLER Jr, A.D. Scale & Scope. *The Dynamics of Industrial Capitalism.* Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

CHANDLER, A. What is a firm?: A historical perspective. *European Economic Review*, 1992, vol. 36, issue 2-3, 483-492.

COASE, R. The nature of the firm. *Economica,* New Series, Vol. 4, No. 16.,1937, pp. 386-405.

COLE, Arthur. Economic history in the United States: formative years of a discipline. *Journal of economic history*, vol.28 (4), 1968, pp.556-589.

FARINA, E. M. M. Q.; SAES, M. S. M.; DE AZEVEDO, P. F. *Competitividade: mercado, estado e organizações.* Editora Singular, 1997.

FRIDENSON, Patrick. Business history and history. JONES, Geoffrey & ZEITLIN, Jonathan. *The Oxford handbook of Business History.* Oxford: Oxford University Press, 2010.

GALAMBOS, L. *Identity and Boundaries of Business History*. Amatori, Franco & Jones, Geoffrey. Business History Around the World. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

GRAS, N.S.B. The rise and development of Economic History. *The Economic History Review*, Vol.1 (1), 1927, pp.12-34.

GRAS N.S.B. Les affaires et l'histoire des affaires. *Annales d'histoire économique et sociale*. 3e année, N. 9, 1931. pp. 5-10.

GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. *RAE-eletrônica*, v. 6, n. 1, Art. 9, jan./jun. 2007

HAUSMAN, W. J. Business History in the United States at the End of the Twentieth Century. *In:* Amatori, Franco & Jones, Geoffrey. Business History Around the World. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

HEATON, Herbert. Twenty-Five Years of the Economic History Association: A Reflective Evaluation. *Journal of Economic History*, 25 (4), 1965, pp. 465-79.

HODGSON, Geoffrey. *How economics forgot history. The problem of historical specificity in Social Science*. London: Routledge, 2001.

HUGHES, Jonathan. R. T. Arthur Cole and entrepreneurial history. *Business and Economic History*, 12, 1983, pp. 139–144.

JONES, Geoffrey & WADHWANI, R. Daniel. Entrepreneurship and Business History: renewing the research agenda. Working paper, Harvard Business School, 07-007, 2006.
JONES, G.; ZEITLIN, J. *The Oxford Handbook of Business History.* Oxford: Oxford University Press, 2008, 736p.

KNIGHT, M. M. Reviewed Work: Business and Capitalism: An Introduction to Business History by N. S. B. Gras. *The Journal of Modern History* Vol. 12, No. 1, 1940, pp. 88-89.

KOOT, Gerard. English historical economics and the emergence of economic history in England. *History of Political Economy*.Vol.12 (2), 1980, pp.174-205.

LAMOREAUX, N,R.; LAFF, D.M.G.; TEMIN. P. *Beyond Markets and Hierarchies: toward new synthesis of American business history.* NBER working paper series – wp 9029. 2002.

LAMOREAUX, N., RAFF, D.M.G., TEMIN, P. *Economic Theory and Business History.* In Jones, G; Zeitlin, J.The Oxford Handbook of Business History.New York: Oxford University Press, 2007.

LAMOREAUX, Naomi. *Beyond the old and the new: Economic History in the United States.* BOLDIZZONI, F. & HUDSON, P. (eds.). The Routledge handbook of Global economic history. London: Routledge, 2016.

LANGLOIS, R. N. *Transaction-Cost Economics in Real Time. Industrial and Corporate Change*, 1992, 1(1): 99-127.

LAZONICK, W. *Understanding Innovative Enterprise: Toward the integration of Economic Theory and Business History.* In: AMATORI, F.; JONES, G. Business History around the World. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

NARDINELLI, Clark & MEINERS, Roger. Schmoller, the Method enstreit, and the development of Economic History. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol.144 (3), 1988, pp.543-551.

NEF, John U. Reviewed Work: Business and Capitalism: An Introduction to Business History by N. S. B. Gras. *The American Historical Review*, vol. 45, no. 4, 1940, pp. 842–845.

MENARD, Claude; MARY, Shirley M. The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics. *Hal Archives-ouvertes.fr*, 2011. [halshs-0062497]

NELSON, R.R.; WINTER, S.G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard College, 1982.

NORTH, D. *Behavioral assumptions in a theory of institutions. In: Institutions, institutional change and economic performance.* Cambridge: University Press, 1990, pp. 17-21.

NORTH, D. C. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), pp. 97-112.

NORTH, Douglass. The new institutional economics. *Journal of Institutional and theoretical economics.* 142, 1986, pp.230-237.

NORTH, Douglass. Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 3 (Jun., 1994), pp. 359-368.

PENROSE, E.T. *The Theory of the Growth of the Firm.* New York. Wiley, 1959.

RUTHERFORD, Malcolm.*The institutionalist movement in american economics, 1918-1947: Science and Social Control.* Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

RUTHERFORD, Malcolm. The old and the new institutionalism: can bridges be built? *Journal of economic issues.* Vol.29, n.2, 1995, p.443-451.

SAES, Alexandre. *A institucionalização da história econômica: história e ambiente intelectual na formação das associações de História Econômica*. SAES, Alexandre; RIBEIRO, Maria Alice e SAES, Flávio. Rumos da história econômica no Brasil: 25 anos da ABPHE. São Paulo: Alameda/ABPHE, 2017.

SCHUMPETER, Joseph. *La teoria económica y la historia empresarial. Ensayos.* Barcelona: Oikos-Tan, 1968.

TOLLIDAY, Steven. *Beyond the organizational synthesis: paradigm and theory in recent American Business History*. Szmercsányi, Tamás & Maranhão, Ricardo. História de Empresas e desenvolvimento econômico. São Paulo: Hucitec, 2002.

WILLIAMSON, O. E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *The American Economic Review*, Vol. 61, No. 2, Papers and Proceedings of the Eighty-Third Annual Meeting of the American Economic Association, May. 1971, pp. 112-123.

WILLIAMSON, O.E. The Modern Corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature*.19-4. December.1981.

WILLIAMSON, O.E. *The Economic Institutions of capitalism: firms, markets and relational contracting*. New York, Free Press. 1985.

WILLIAMSON, O.E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press. 1996.

WILLIAMSON, O.E. *Transaction Cost Economics and Organization Theory*. In: Halpern, Jennifer J., and Robert N. Stern, eds. Debating rationality: Non rational aspects of organizational decision making. No. 10. Cornell University Press, 1998.

ZYLBERSZTAJN, D.; GONÇALVES, C. Business History: a Lantern on the Stern?. In: *19th Annual Conference of The International Society for New Institutional Economics (ISNIE/SIOE)*, 2015, Cambridge, Massachusetts, USA. 19th Annual Conference of The International Society for New Institutional Economics (ISNIE/SIOE), 2015.