

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E
CONTABILIDADE**

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

SÉRIE DE WORKING PAPERS
WORKING PAPER Nº 01/013



ALGO DE NOVO NO FRONT
(UMA RESENHA CRÍTICA DE “HUMAN ACTORS AND ECONOMIC ORGANIZATION”, DE
OLIVER E. WILLIAMSON)

CARLOS DE BRITO PEREIRA

Doutorando e Mestre em Administração pela FEA/USP
Economista pelo IE/Unicamp

Este artigo pode ser obtido no site:

www.ead.fea.usp.br/wpapers/

Os comentários, críticas e sugestões devem ser enviados ao e-mail:

carlosbp@usp.br

Economistas raramente escrevem em tom pessoal. Reza a tradição acadêmica que trabalhos científicos devem ser escritos em linguagem impessoal, inodora e insípida. Qualquer excesso estilístico deve ser punido com o desprezo dos colegas. Via de regra, e “via de regra” faz parte do vocabulário padrão de um bom economista, eu sigo esses mandamentos da escrita acadêmica. Porém, neste artigo será necessário ignorarmos tal regra: é preciso iniciar o texto com uma pequena confissão pessoal. Rogo ao leitor que me acompanhe até o final do trabalho, porque haverá uma ligação entre minha escrita confessional e o móbil deste artigo (uma resenha crítica de “Human Actors And Economic Organization”, de Oliver E. Williamson).

No meu tempo de adolescente, e já lá se vão duas décadas, houve uma mania entre os meus colegas: tornar-se militar. Era a época da ditadura e os meninos da minha idade eram submetidos àqueles filmes de guerra norte-americanos e à propaganda do governo militar brasileiro, bem como àquelas malditas aulas de “Educação Moral e Cívica”: era natural que tamanha propaganda fizesse efeito e induzisse muitos meninos a ter uma visão romântica da carreira militar. Eu mesmo pensei seriamente em me tornar um oficial do Exército.

Meu pai, impressionado com a minha decisão, preferiu não discutir: simplesmente deu-me *Nada de Novo no Front* para ler e esperou o resultado. Se eu sobrevivesse à descrição nua e crua da guerra, feita por Eric M. Remarque, então eu realmente teria vocação para a carreira militar. Obviamente, meu pai obteve o resultado previsto e cá estou eu, graduado em economia e mantendo uma saudável distância da caserna.

O ponto a frisar neste caso é que há uma distância considerável entre a visão que o vulgo tem de uma profissão e qual é a prática do exercício dessa profissão. Isto serve para quase, senão todas, as profissões existentes. Estão aí as relações de candidatos por vaga divulgadas às vésperas dos vestibulares, que não nos deixam mentir: a cada ano, um curso (uma profissão) se torna a coqueluche dos adolescentes — exceto Medicina, que continua sendo um grande sucesso entre os vestibulandos, ano após ano. Parece-nos que os próprios médicos resistem à divulgação da proletarização de sua profissão. Tal resistência certamente se deve à conseqüente perda de “status” que resultaria dessa divulgação (eis um bom tema para um estudo sociológico).

Enfim, a questão é que se todos nós temos uma visão sobre o que é exercer uma determinada profissão e essa visão raramente corresponde à realidade, com a profissão de economista não seria diferente. As pessoas não iniciadas nos mistérios da teoria econômica sequer imaginam o que é ser economista. Com uma agravante: via de regra, os próprios economistas sentem dificuldade em explicar do que trata a profissão. Na definição mais simples que conhecemos, a de Vilfredo Pareto, a economia estuda a atividade humana pautada em comportamento racional; cabendo à sociologia estudar as ações humanas baseadas em comportamento irracional. Dada a infundável discussão sobre o que é “comportamento racional” em economia, podemos ver que essa definição pouco esclarece.

Já Frank Knight preferiu perpetrar uma tautologia: “economia é o que os economistas fazem”.

Se utilizássemos o método do professor José Carlos, o meu pai, para esclarecermos o ponto, ainda assim teríamos um problema. Qual livro indicariamos para testar a vocação de um adolescente aprendiz de economista? Um bom livro introdutório, ainda que trate mais de História Econômica do que de Teoria propriamente dita, é *A Era da Incerteza*, de John Kenneth Galbraith. Mas cotejemos esse livro com *Capitalismo e Liberdade*, de Milton Friedman. São dois bons livros de Economia, escritos por economistas mundialmente renomados. E se alguém escolhesse ser economista por influência de Galbraith, basearia sua decisão em motivos assaz diversos daqueles influenciados pelo livro de Friedman; e vice-versa. Economia é um tema controverso que, como toda ciência social, apresenta várias teorias para explicar os mesmos fatos. Daí a importância do estudo de metodologia para economistas, sociólogos e outros quejandos: ninguém pode bater no peito e se chamar, a plenos pulmões, “economista”, se não houver estudado metodologia em ciência social.

Pois bem: tudo isto para chegarmos ao texto de Oliver E. Williamson, “Human Actors and Economic Organization”. Se compararmos esse trabalho com outros mais antigos do mesmo autor, como *Las Instituciones Económicas del Capitalismo* (1985), perceberemos uma sensível mudança: o estudante-adolescente atraído pelo Williamson de 1985 talvez não seja o mesmo que apreciaria os trabalhos de 1998 do engenheiro norte-americano (sim, ele é graduado em Engenharia. Apenas seu doutorado é em Economia).

No que consiste essa mudança? Nos primeiros trabalhos, Williamson é muito mais neoclássico do que ele e seus seguidores, os “neoinstitucionalistas” gostariam de reconhecer. Lá estão todos os pressupostos tradicionais, como racionalidade, a eficiência dos preços de mercado e a teoria do valor utilidade e ainda a amoralidade do ser humano enquanto agente econômico. Senão, vejamos:

Williamson refere-se sempre aos “seminais” trabalhos de Herbert Simon, tratando do problema da “racionalidade” do agente econômico. A solução simoniana para contornar a absurda hipótese é supor que não se trata de racionalidade absoluta, mas sim de “racionalidade limitada”: esta significa que as decisões do agente econômico são condicionadas pela sua capacidade cognitiva e pelas informações de que dispõe. No fundo, ainda é a racionalidade neoclássica, mas agora com limitações.¹

Quanto à eficiência intrínseca do mercado para fixar preços (“eficiência alocativa”), a reconhecemos nos trabalhos de Williamson por oposição: quando esse autor afirma que algumas firmas verticalizam (“hierarquizam”) sua cadeia produtiva, ainda assim está reconhecendo a sabedoria do mercado: as firmas verticalizam a cadeia, comparando os custos de comprar insumos via mercado vis-à-vis os custos da produção hierarquizada. Portanto, ainda neste ponto o mercado tem papel fundamental e serve como ponto de referência. Ademais, é uma decisão puramente “racional”, não tendo nada a ver com, por

¹ Para um resumo da obra de Herbert Simon, ver GABOR (2000, cap.8).

exemplo, uma disputa de poder dentro da cadeia produtiva. Subjacente a tudo isso há a questão do valor-utilidade, tão caro aos neoclássicos. Essa economia capitalista em que cada bem tem seu valor (e portanto seu preço), definido exclusivamente pelo valor de uso que cada agente econômico lhe atribui é típico da economia neoclássica, pois somente assim o mercado será um bom parâmetro para a fixação do preço “justo” (a curva de demanda agregada é a soma das demandas individuais. A relação inversa entre preço e quantidade é fruto apenas da utilidade marginal decrescente intrínseca a cada bem econômico.² Quando o bem não se comporta dessa maneira, é tratado como um caso especial, cujo exemplo clássico é o chamado “bem de Giffen”³).

Finalmente, Williamson defende apaixonadamente a sua idéia de “oportunismo”, que consiste, basicamente, em fazer uma acusação genérica à humanidade de que 10% dos homens são canalhas. Pois, segundo Williamson, todos buscamos nosso próprio interesse com avidez. São as instituições que nos impedem de adotarmos comportamentos desonestos. Já quando não há alguém olhando... (Como já disse alguém: “a hipocrisia é o tributo que o vício presta à virtude”.) Ou seja, não há ninguém honesto, o que há são desonestos bem vigiados (e os 10% da população que não se importam com os vigias).⁴ Obviamente, se aplicarmos a regra Williamsoniana ao próprio Oliver Williamson, poderemos ver que ele não rouba idéias alheias apenas pelo risco de ser denunciado por algum erudito, e nunca porque se sinta eticamente constrangido (podemos imaginar o quanto Williamson e seus discípulos ficarão ofendidos com estas últimas frases, o que comprova o acerto da maioria dos códigos penais ocidentais: não existe culpa genérica, somente culpa individual. Assim, quando alguém é assassinado em alguma cidade, dizemos que foi Fulano e não que a “cidade” praticou o crime. Por analogia, Williamson acusa a “humanidade” de oportunismo, mas fica ofendido quando o apontamos nominalmente. Acusações genéricas são sempre melhores: não acarretam processos por calúnia e difamação. De todo modo, utilizamos o nome de Oliver E. Williamson apenas como exemplo pedagógico e nos desculpamos se ele ou um de seus discípulos se ofendeu por isso). O ponto importante na teoria williamsoniana é que somente o oportunismo explicaria o surgimento de salvaguardas contratuais. Como há a possibilidade (10%, no nosso exemplo), de estarmos lidando com um desonesto, criamos salvaguardas que nos protejam de uma eventual quebra de contrato. A forma dos contratos, nestes termos, passa a ser uma questão de mera racionalidade limitada dos agentes econômicos e não um fenômeno marcadamente histórico. O Direito, para Oliver E. Williamson, é a-histórico. Negar o papel da história na economia é algo tipicamente

² “Bem econômico” é aquele cuja demanda é maior do que a oferta: daí a utilidade marginal decrescente. Ver MENGER (1871).

³ Embora Sir Robert Giffen jamais tenha mostrado os dados de sua pesquisa, para comprovar a existência dessa exceção. Sobre isto, ver McDONOUGH & EISENHAUER (1995) e PEREIRA (2000).

⁴ Classificar os homens de acordo com a dedicação destes a seus próprios interesses não é algo peculiar a Oliver E. Williamson. O economista polonês Michal Kalecki também propôs uma classificação: para Kalecki (*apud* Galbraith, 1981, pg.89)

“todas as pessoas talvez pudessem ser classificadas segundo o tempo máximo durante o qual tinham dedicado seus pensamentos a interesses que não os seus próprios: homens de duas horas, homens de dez minutos, homens de milésimo de segundo como Richard Nixon”.

neoclássico.⁵

Expostas as idéias de Williamson ao longo da década de 80, cotejemos essas idéias com o Williamson de 1998 (*Human Actors and Economic Organization*).

Em primeiro lugar, o engenheiro norte-americano parou de defender a racionalidade econômica, ainda que limitada, como único porto seguro para a modelagem do comportamento dos agentes. Baseado em vários estudos de psicologia, Williamson reconhece que há agentes que se comportam de forma irracional. Mais que isso: ele reconhece as implicações teóricas que isto traz para o estudo do comportamento dos consumidores, abrindo uma nova perspectiva para esse campo de estudo. Isto feito, Williamson faz uma distinção importante: firmas capitalistas não se comportam como os agentes individuais. As organizações, nesse sentido, têm “vida” própria. Embora Williamson termine por cometer um deslize metodológico: ao longo do seu texto, tem-se a impressão de que o autor norte-americano atribui vontade às organizações. É erro comum entre os estudantes (e estudiosos) de ciência social atribuir vontade a categorias científicas. Assim, é preciso fazer a ressalva: não são as “organizações” que têm vontades e objetivos, mas sim os homens que as dirigem.⁶ De todo modo, concordamos com Williamson: o comportamento das organizações é mais “racional-econômico” do que o dos consumidores. Aliás, não por outro motivo, há nos livros de marketing a distinção entre mercados consumidores e organizacionais.⁷

Outro ponto importante no “novo” Williamson⁸, e decorrente do anterior, é seu reconhecimento de que mesmo a racionalidade limitada não é uniforme entre os agentes econômicos: há uma variação e é precisamente a variância da racionalidade que é importante nas relações entre os agentes. Assim, deparamo-nos com dois tipos de variação, que limitam a racionalidade dos agentes, a variação de capacidade cognitiva e a assimetria informacional (agora não mais absoluta, mas com variados graus de assimetria). Neste momento concordamos que a “racionalidade limitada” de Williamson está cada vez mais distante da racionalidade econômica dos neoclássicos. A distinção entre os dois conceitos de racionalidade deixa de ser semântica para ser de substância.

A partir desse ponto, Williamson realiza outro avanço importante e, por analogia ao ponto anterior, passa a reconhecer que o oportunismo não grassa pela humanidade: é preciso fazer distinções de grau. É óbvio que há pessoas desonestas no mundo: as cadeias estão abarrotadas dessa gente e outros tantos campeiam pela aí, livres e insuspeitos. A questão é até que ponto é possível tornar a desonestidade moto do desenvolvimento das relações econômicas. O Oliver E. Williamson de agora apresenta uma distinção fundamental: é preciso conhecer a variância do grau de oportunismo em uma dada população. Portanto,

⁵ Como aponta BOETTKE (1996), muitas universidades norte-americanas já deixaram de ensinar história (e história econômica) nos cursos de economia.

⁶ Sobre isto, ver TRAGTENBERG (1980).

⁷ Ver, por exemplo, KOTLER & ARMSTRONG (1991), especialmente caps. 5 a 7.

⁸ Frise-se que por “novo” Williamson estamos nos referindo a WILLIAMSON (1998).

podemos ter uma população mais homogênea em termos de racionalidade limitada e oportunismo ou uma população mais heterogênea. Segundo Williamson, e estamos propensos a concordar, uma maior heterogeneidade é mais comum do que a homogeneidade, exceção feita, talvez, quando estamos tratando de grupos pequenos — neste caso, provavelmente haverá homogeneidade no comportamento dos agentes. Segundo Williamson, nos grupos menores, há menos oportunismo e mais, digamos assim, “companheirismo” entre os agentes econômicos: todos teriam maior propensão a trabalhar pelo bem comum. Ao fazer esta constatação, Oliver E. Williamson não percebeu, mas por outra via chegou à célebre formulação de Rousseau⁹: “só há democracia entre iguais”. Não é outro o motivo de, no esquema conceitual de Williamson, não haver necessidade de hierarquização das relações econômicas quando o grupo é homogêneo, com baixa presença de oportunismo.

A nosso ver, essas são as mudanças mais significativas no arcabouço teórico williamsoniano. Talvez a modelagem matemática fique prejudicada, mas sua sofisticação e capacidade explicativa certamente será aumentada — embora esta afirmação seja uma hipótese, que ainda carece de estudos empíricos para a sua confirmação. Williamson está cada vez mais “weberiano”, construindo tipos ideais e tornando seu modelo menos dado a medições da realidade, como costuma acontecer com os modelos econômicos neoclássicos. Como fazer ciência não é fazer medição (a princípio, é claro. É óbvio que a medição também é importante, embora não seja a necessidade primeira da ciência), isto não é um problema metodológico digno de nota.

Se as premissas mudaram, o mesmo não ocorreu com as conclusões: estas seguem sendo as mesmas, como Oliver Williamson nos mostra ao analisar a falência do comunismo na última seção de seu trabalho: a tecnologia não importa, o que conta são as estruturas organizacionais. Assim, o comunismo falhou porque não levou em conta o oportunismo e a racionalidade limitada dos agentes. O contexto histórico, a Guerra Fria, as disputas políticas e tecnológicas com o ocidente pouco peso tiveram na falência do modelo econômico comunista. Enfim: nesses pontos Williamson ainda é firmemente neoclássico, em seu recorrente desprezo à História. Um último ponto falho na exposição de Williamson sobre o fim do comunismo: ele aponta os erros de autores do passado, como Schumpeter (citando um trabalho de 1942) ou Lange (1938). Ora, é fácil fazer críticas a esses autores, escrevendo meio século depois. Williamson adotou o comportamento oportunista de ser “profeta do passado”. Ponhamo-nos nas situações de Schumpeter em 1942 ou Lange em 1938 e façamos o que os sociólogos chamam de “experiência vicária”: provavelmente chegaríamos às mesmas conclusões.

De resto, Williamson continua a afirmar que o monopólio capitalista é fruto da competição e, se acontece o monopólio, é porque este é mais eficiente do que o mercado competitivo. As instituições são apenas regras — afirmação que suporta uma modelagem matemática das instituições. — A tecnologia não importa etc.. Parece-nos que essas são idéias fixas do autor e que somente uma mudança gestáltica o fará mudar — uma mudança

⁹ Ver MERQUIOR (1980).

como a sofrida por Leonard Rapping e descrita em KLAMER (1983, caps. 12 e 13).

O ponto fundamental, todavia, é a mudança substantiva que Williamson fez em suas premissas teóricas. Ao tornar mais complexo o comportamento dos agentes econômicos em seu modelo, Oliver E. Williamson revela que não está parado no tempo, que reconhece as limitações de seu modelo anterior e que, como bom pesquisador, tenta corrigi-las. A questão é: qual Williamson será mais influente para as gerações futuras: o de 1983 ou o atual? O nosso “adolescente-ideal” se tornará economista por causa do primeiro ou do segundo Williamson? Desconfiamos que o Williamson anterior será mais influente: como diria o próprio Oliver E. Williamson, há “oportunismo mental” entre os economistas: daí a predileção por modelos teóricos mais simples, ainda que às custas de um melhor entendimento do mundo, como nos mostra BOETTKE (1996). A ortodoxia neoclássica ainda seguirá reinando por muito tempo. Mas agora, enfrentando no front mais um teórico de renome: Oliver Williamson.

//

Agradecimentos

Sou grato ao prof. Décio Zylbersztajn, por me incentivar a estudar os trabalhos de Oliver E. Williamson. Também agradeço aos meus colegas de mestrado Marcelo Miele, Ricardo V. Botelho e Armando C. Pinto, por discutirem comigo os trabalhos desse autor norte-americano e por sempre me alertarem quando estou perpetrando alguma barbaridade teórica. Como de praxe, devo isentá-los de quaisquer erros e imprecisões cometidos ao longo do texto: estes são de minha inteira responsabilidade.

//

Bibliografia

- BOETTKE, Peter J. (1996): “What Is Wrong With Neoclassical Economics (And what is still wrong with Austrian Economics)”. New York: New York University (mimeo).
- FRIEDMAN, Milton (1962): *Capitalismo e Liberdade*. São Paulo: Abril Cultural, 1984 (série “Os Economistas”).
- GABOR, Andrea (2000): *Os Filósofos do Capitalismo*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- GALBRAITH, John Kenneth (1977): *A Era da Incerteza*. São Paulo: Pioneira, 1979.
- _____ (1981): *Uma Vida em Nossos Tempos*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1985.

- KLAMER, Arjo (1983): *Conversas com Economistas*. São Paulo: Pioneira-Novos Umbrais/ Edusp, 1988.
- KOTLER, Philip & ARMSTRONG, Gary (1991): *Princípios de Marketing*. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil, 1993.
- McDONOUGH, Terence & EISENHAUER, Joseph (1995): “Sir Robert Giffen & the Great Potato Famine”. In *Journal of Economic Issues* 29(3): 747-759. Lincoln: Association For Evolutionary Economics, September 1995.
- MENGER, Carl (1871): *Princípios de Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983 (cap. 2) (série “Os Economistas”).
- MERQUIOR, José Guilherme (1980): *Rousseau e Weber — dois estudos sobre a Teoria da Legitimidade*. Rio de Janeiro: Guanabara, 1990.
- PEREIRA, Carlos de Brito (2000): *As Faces de Jano: sobre a possibilidade de mensuração do Efeito Veblen*. Dissertação de Mestrado em Administração apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (mimeo).
- REMARQUE, Eric Maria (1929): *Nada de Novo no Front*. São Paulo: Abril Cultural, 1981.
- TRAGTENBERG, Maurício (1980): *Administração, Poder e Ideologia*. São Paulo: ed. Moraes, 1980 (pp. 1-44).
- WILLIAMSON, Oliver E. (1985): *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*. México D.F: Fondo de Cultura Económica, 1989 (prólogo e caps. 1-4).
- _____ (1996): *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press (caps. 9 e 14).
- _____ (1998): “Human Actors and Economic Organization”. Berkeley: University of California (mimeo).