

CAPÍTULO 3

ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Para se estudar a restruturação dos sistemas produtivos como resposta ãs mudanças observadas no ambiente institucional, é necessário entender a forma de se organizar a produção como uma variável endógena, resultante da interação das partes em um deter- minado contexto institucional. A principal referência teórica para esse tipo de análise é a Economia dos Custos de Transação (ECT), tendo em Williamson. (1Q85) seu mais importante representante. Este capítulo dedica-se à apresentação dos pontos relevantes da ECT à análise de uma transação qualquer, em que a forma organi- zacional é uma variável de escolha.

Uma transação freqüentemente sujeita as partes envolvidas ao risco de que elementos acordados entre elas não se efetivem. As partes, ademais, não observam esse risco passivamente. Criam mecanismos e estruturas de governança que têm por objetivo últi- mo a redução de tais riscos e suas conseqüências. Explicar esses mecanismos é o propósito fundamental da ECT. Nas palavras de Klein & Shelanski (1994: 2) “A ECT estuda como parceiros em uma

transação protegem-se dos riscos associados às relações de troca”. ‘ 

A redução dos riscos implica a redução de custos de transação, sendo, diretamente por esse motivo, um elemento de eficiência na concorrência entre empresas.

Este capítulo é subdividido em três seçóes: a) pressupostos com- portamentais, b) dimensões das transações e c) modelo para esco- lha da forma organizacional.

* 1. - Pressupostos comportamentais

O ponto de partida para a existência de custos de transação é o reconhecimento de que os agentes econômicos são racionais — porém limitadamente — e oportunistas. De um lado, assumindo-se racionalidade limitada, os contratos serão intrinsecamente incom-

71

*Parte I - A tioi›a economia itistitticiotial*

pletos, na medida em que será impossível aos agentes prever e processar todas as contingências futuras relativas ao contrato. Con- seqüentemente, alguns elementos de uma transação qualquer não são contratáveis *ex-ante.* De outro, assumindo-se também opor- turismo, a inevitável renegociação sujeita as partes envolvidas na transação ao comportamento aético da (s) outra (demais . Con- forme as características da transação, dimensionalizada na próxima seção, esse comportamento oportunista poderá ser mais ou menos custoso à parte prejudicada. Esse custo é um custo de transação, conforme a definição apresentada na seção 2.1.1.

* + 1. - Racionalidade limitada

Williamson (1985) distingue três níveis de racionalidade: a) ma- ximização (ou racionalidade forte), b) racionalidade limitada (ou racionalidade semiforte) e c) racionalidade orgânica (ou racionali- dade fraca). Essa classificação não esgota os possíveis modelos de racionalidade, que poderia.m assumir, como exemplo, a irracionali- dade dos agentes. No entanto, essa classificação abrange os prin- cipais pressupostos de racionalidade empregados na teoria económica.

O primeiro conceito assume que os indivíduos sao capazes de absorver e processar toda a informação disponível e, assim, agir de modo a maximizar seu objetivo, seja utilidade, lucro, receita ou qualquer outro similar. Esse é o conceito de racionalidade em que se apóia o pensamento económico ortodoxo, entre outros motivos, por permitir a formalização rigorosa de seus modelos.

Avanços recentes da economia ortodoxa fazem uso ainda mais intenso do pressuposto de racionalidade forte. São os casos de a) expectativas racionais, b) teoria da escolha sob critérios múltiplos e irredutíveis (Moldau, 1993) e c) *exterided prcferences* (Sen, 19 4) (Romer, 1994). Particularmente as duas últimas abordagens exigem a utilização do pressuposto de hiper-racionalidade, na medida em que a maximização se dá em cada critério de escolha — no primeiro caso — ou tendo como referência uma função utilidade com mais

72



argumentos — no segundo caso.

O segundo conceito de racionalidade mencionado por Williamson (1985), o de racionalidade limitada, constitui, junta- mente com o pressuposto de oportunismo, o alicerce que susten- ta a ECT. Conforme sugerido por Simon (seção 1.4), esse conceito assume que os indivíduos agem racionalmente, mas de modo limi- tado. Esse pressuposto implica que o agente — por exemplo, um empresário — se empenhará em obter aquilo que considera melhor parà si — por exemplo, o maior lucro possível para a sua empresa. No entanto, a obtenção de informações necessárias às decisões que levem a esse objetivo, assim como a capacidade de proces- samento de contratos complexos que dêem conta de todas as con- tingências, sao limitadas ou, na melhor das hipóteses, custosas. Em outras palavras, o recurso “racionalidade” é escasso, implicando custos à sua utilização. Devido a esses custos, os agentes limitam o uso da cognição, o que implica que suas decisões não neces- sariamente corresponderão àquelas que seriam obtidas empregan- do-se racionalidade plena. Ao invés de uma decisão ótima, o agente contenta-se com uma decisão satisfatória, pertencente a um conjunto de outras decisôes igualmente satisfatórias e indistin- guíveis entre si devido aos limites da racionalidade.

Como os agentes não conseguem prever todas as contingências futuras relativas a uma transação, dados os limites de sua capaci- dade racional, os contratos são necessariamente incompletos. Por outro lado, dado que, mesmo que limitadamente, os indivíduos são racionais, eles são cientes da necessidade de adaptações e nego- ciaçóes contratuais *ex-post.* Como conseqüência, indivíduos agem com o objetivo de contornar as lacunas características de todo con- trato. Por isso, eles incluem salvaguardas contratuais para melhor lidar com o problema inerente de incompletude dos contratos. Nas palavras de Williamson (1996: 9): “racionalidade limitada, porém intencional, traduz-se em contratos incompletos, porém antevi- dentes, respectivamente. O conceito de contratos em que a ECT trabalha é, portanto, o de ‘contratos incompletos em sua totali- dade’, o que aparenta uma contradição dos termos”.

O terceiro conceito de racionalidade — orgânica ou processua-

73

*Parte I* - A o/'n eco/io/ i/n iisri///cromo/

lista (Nelson & Winter, 1982) — assume que a capacidade racional dos indivíduos não é suficiente para direcionar a escolha de um quadro institucional com a finalidade de amenizar problemas con- tratuais *ex-post.* Parodiando a expressão de Williamson, a racionali- dade orgânica implica a incompletude contratual de modo incom- pleto, em uma aparente redundância dos termos. Contratos são incompletos, mas também são míopes, no sentido de que seus ele- mentos não são desenhados com a finalidade de lidar com essa incompletude, antecipando problemas de adaptação *ex-post. O* modo pelo qual os agentes enfrentam as contingências não pre- visíveis é o estabelecimento de rotinas, que nem sempre se traduzem em uma resposta racional (estratégica) à situação que se defronta o indivíduo.

Em favor do conceito de racionalidade limitada, vale a utilização do argumento desenvolvido por Osborne & Rubinstein (1994: 6, 100) sobre a resolução de jogos finitos com informação perfeita. No início do século, Zermelo provou que tais jogos possuem um Equilíbrio de Nash Perfeito de Subjogo, o que implica que o xadrez

* um jogo finito e de informação perfeita — seria trivial se jogado por jogadores ilimitadamente racionais. Em um mundo de raciona- lidade forte, o xadrez seria um jogo entediante e previsível, na medida em que proporcionaria apenas um único resultado. Na realidade, no entanto, as melhores cabeças se dedicam a esse jogo, sem que haja resultados previsíveis. Em suma, ainda não foi pos- sível encontrar a solução para o xadrez, ainda que a existência de sua solução tenha sido provada há mais de 80 anos. Jogos de infor- mação perfeita pouco complexos, como o ‘jogo da velha’, têm a sua prática restrita àqueles que, por limites cognitivos, não con- seguiram encontrar sua unica solução — normalmente crianças. O desenvolvimento da capacidade de raciocínio torna previsível o resultado desse simples jogo, o que não é possível no caso do xadrez. Abstraindo-se desse exemplo os atributos da racionalidade, pode-se concluir que o ser humano tem limites em sua capacidade de lidar com problemas complexos, mesmo que a informação lhe seja plena e sem custos.

Freqüentemente o pressuposto de racionalidade limitada é con-

74

Pm7e/-A iioi'o ecoiioiiii’a i'iisf’/t/c/oiin/

fundido com incerteza (Brousseau, 1993) ou com a existência de custos de coleta e processamento de informações (Posner, 1993).

Segundo Brousseau (1993), “a incerteza destrói a possibilidade de açao a partir de um conhecimento científico, racional do mundo”. Sugere-se, portanto, que a incerteza implica limitação à racionalidade. A diferença, contudo, é de essência. Racionalidade limitada é uma característica do indivíduo enquanto incerteza é uma característica do ambiente ou, mais especificamente, da transação. O exemplo do jogo de xadrez serve também ao propósito de distinção entre racionalidade limitada e incerteza. Nele tudo é conhecido: regras, todos os lances anteriores e todos os lances possíveis, assim como as possíveis respostas a esses lances. A incerteza, portanto, é nula. A dificuldade enfrentada em um jogo de xadrez depende somente da limitação à racionalidade, a qual implica a impossibilidade de solução de problemas demasiadamente complexos.

A confusão de termos, no entanto, é compreensível. Quanto maior a incerteza, maior o número de contingências futuras e, portanto, mais complexa é a elaboração de um conjunto de con- tratos contingentes. Pode-se dizer que a incerteza torna o pro- blema de racionalidade limitada mais evidente. Essa relação é detalhada na seção 3.2.

Posner (1993) iguala o conceito de racionalidade limitada aos custos informacionais desenvolvidos pela Economia da Informação (seção 1.2). Ele questiona: “Será que ‘racionalidade limitada’ signifi- ca algo além de que os atores econômicos necessitam agir (nacionalmente) em um contexto de informação incompleta?” (Posner, 1993: 80). Em sua opinião, racionalidade limitada nada acrescenta ao que já vinha sendo estudado pela ortodoxia, apenas introduzindo complicações ao processo de modelagem. A crítica de Posner se sustenta em alguns trabalhos produzidos por expoentes da própria NEI. North (1590), para citar o mais ilustre dos teóricos da NEI, atribui os custos de transação apenas à existência de problemas informacionais. Em suas palavras, o paradigma neo- clássico assume “informação perfeita (ou seja, custos de transação nulos)” (North, 1590: 62). Colocar o problema informacional como

75

*Parte I - A rior'a ecoiiomia iilstitticional*

equivalente ao de custos de transação é uma decorrência do modo limitado com que North define custos de transação, como sendo composto dos custos de mensuração e de se fazer cumprir um con- trato. Como ambos os custos dependem umbilicalmente da estatu- ra de informações, North não distingue custos informacionais de custos de transação. No entanto, outra passagem do mesmo traba- lho de North permite concluir que o pressuposto de racionalidade limitada está latente em seu trabalho; ao comentar o papel das insti- tuiçóes, ele afirma que “sob condições de informação incompleta e *habilidade computacional limitada,* restrições (regras) reduzem os custos das interaçôes humanas em comparação com um mundo sem instituiçóes” (North, 1990: 36). Conseqüentemente, os limites à capacidade da racionalidade surgem como um elemento que carac- teriza um mundo em que as interações humanas são custosas, i. e., um mundo onde há custos de transação.

Ao contrário do que coloca Posner, a racionalidade limitada não

se reduz ao custo de processamento e coleta de informações, “mas também se refere ã impossibilidade de se lidar com problemas complexos, mesmo que bem-estruturados (informacionalmente)” (Williamson, 1993c: 109).

O papel do pressuposto de racionalidade limitada é decisivo, distinguindo a ECT da genericamente denominada ‘Teoria dos Contratos’. Embora ambas tenham o contrato como um objeto de estudo e a transação como unidade de análise, a divergência per- manece, sendo sutil as tentativas de formalização da ECT através de instrumentos da teoria de Agente-Principal' 7.

Ainda filiada à tradição ortodoxa, a literatura de Agente-Principal apóia-se no pressuposto de racionalidade plena por parte dos agentes económicos. Não se trata necessariamente de uma con- vicção de ser esse o melhor modelo para se representar o com- portamento humano, mas apenas o reconhecimento de que esse é

1. *O primeiro modelo )ormal nesse sentido, dando origem a literatura de Contratos Incompletos, foi apresentado por Grossman C Hart (1986).*

76



o pressuposto mais aceitável dentre aqueles que permitem a for- malização teórica nos moldes ambicionados pela ortodoxia (Osborne & Rubinstein, 1994: 6).

Essa é uma diferença que faz diferença. Ao assumir racionali- dade plena, a teoria de Agente-Principal permite que os agentes económicos possam prever todas as contingências relacionadas a uma determinada transação, assim como examiná-las sem qualquer limite á sua capacidade de processamento dessas informações. Conseqüentemente, um contrato, ilimitadamente complexo, pode conter todos os elementos relevantes à transação, o que permite restringir a análise ao estabelecimento desse contrato. Transações, nesse contexto, apresentam custos, mas todos esses custos são identificáveis *ex-ante.* No caso da ECT, dada a incompletude con- tratual em sua totalidade, os custos de uma transação não podem se reduzir à elaboração do contrato. É necessário também incluir os custos de governança da transação verificados *ex-post.* A dis- tinção entre custos de transação *ex-ante* e *ex-post* é util, sobretu- do, para diferenciar a teoria de Agente-Principal de ECT. Na reali- dade, dentro da estrutura desenvolvida pela ECT, ambos os custos sao intercambiáveis. A adoção de uma cláusula contratual com o papel de salvaguardar a transação pode representar maiores custos *ex-ante,* reduzindo, no entanto, os problemas de adaptação, ou seja, custos de transação *ex-post.*

A aproximação definitiva da teoria de Agente-Principal ã ECT

depende do desenvolvimento de modelos formais que utilizem o pressuposto de racionalidade limitada, permitindo a formalização das proposições apresentadas pela ECT.

* + 1. - Oportunisro

No que se refere ã orientação individual, a ECT utiliza-se do pressuposto comportamental de oportunismo, antes assumido implicitamente pela Economia da Informação. Williamson (1985: 47) distingue três níveis de comportamento auto-interessado.

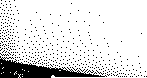
* + - 1. Oportunismo ou auto-interesse forte *(“self-interest seeking*

77

*with guile”).* Nessa definição, não há restrições ao comportamen- to egoísta dos agentes econômicos. Mentir, enganar, trapacear são açóes esperadas se forem do interesse do indivíduo. Há duas for- mas de oportunismo distinguidas temporalment e: oportunismo *ex-ante —* em que uma parte age aeticamente antes de se efetivar a transação — e o oportunismo *ex-post —* em que o comportamen- to aético se verifica durante a vigência do contrato. A Economia da Informação distingue essas duas espécies de oportunismo através dos conceitos de seleção adversa e *moral hazard,* apre- sentados no capítulo 1.

* + - 1. Auto-interesse simples ou sem oportunismo: presume que os termos acordados originalmente serão mantidos durante a exe- cuçao do contrato. Esse é o pressuposto normalmente adotado pela economia ortodoxa. Indivíduos são movidos por motivações egoístas, mas preservam o cumprimento dos contratos. Implicita- mente, assume-se que a utilização do aparato judicial é precisa, sem custos e instantânea, ou, de outro modo, que os indivíduos agem eticamente no estabelecimento de suas transações.
      2. Obediência ou ausência de auto-interesse. Utilizado nas for- mulaçóes utópicas de engenharia social e para servo-mecanismos. Este nível de análise acaba por subverter uma análise fundada no individualismo metodológico, na medida em que as açôes indivi- duais não são comandadas pelo indivíduo, mas sim por uma enti- dade externa a ele, como governo ou ideologia.

Conforme visto na seção 1.2, os modelos de Agente-Principal assumem que os agentes podem se utilizar de informações privile- giadas em benefício próprio em suas transações com os demais indivíduos. No entanto, a economia ortodoxa, de um modo geral, não prevê a possibilidade de comportamento aético, seja por uma restrição moral ou, mais comumente, pela premissa de que as cláusulas contratuais são sempre cumpridas. Assumir o cumpri- mento contratual é razoável em um mundo que apresente, de um lado, informações observáveis e verificáveis sem custos e, de outro, racionalidade forte — ou ilimitada. Nesse mundo, os con- tratos são completos, não havendo espaço para a ação oportunista *ex-post.* Além disso, qualquer descumprimento de um termo pre-



viamente acordado resolve-se sem custos através da utilização do sistema judiciário. Portanto, é razoável que o oportunismo tenha sido incorporado á ortodoxia somente após o relaxamento do pressuposto de informação perfeita.

A importância do pressuposto comportamental de oportunismo está na possibilidade de surgimento de problemas de adaptação decorrentes da incompletude dos contratos. A racionalidade limi- tada implica contratos incompletos e, conseqüentemente, renego- ciaçóes futuras. O oportunismo implica que as partes podem se aproveitar de uma renegociação, agindo aeticamente e, por conse- qüência, impondo perdas à(s) sua(s) contraparte(s) na transação.

Como os agentes são racionais, mesmo que limitadamente, eles agem no presente concebendo instituições que amenizarão os problemas de adaptação contratuais no futuro. Para Williamson (1985), a estrutura de governança é modelada para impedir a conduta oportunista por alguma das partes envolvidas nessa transação específica.

Simon (1991) critica a utilização do pressuposto de oportunis- mo, manifestando interesse na explicação do comportamento de lealdade que, segundo ele, é mais característico das organizaçóes. Simon pretende explicar porque empregados normalmente não agem aeticamente; ao contrário, freqüentemente trabalham mais do que o especificado contratualmente. O comportamento indi- vidual dentro das organizações não seria, portanto, corretamente caracterizado como oportunista, mas seria predominantemente cooperativo.

A crítica de Simon (1991) pode ser respondida em duas frentes. Primeiro, não há uma incompatibilidade entre a ECT e a obser- vação feita por Simon. Para a efetividade do argumento da ECT, o comportamento humano oportunista não precisa necessariamente estar presente em todos indivíduos, nem tampouco que cada indi- víduo porte-se de forma oportunista o tempo todo. Basta a pos- sibilidade de uma ação oportunista para que se justifique a inclusão de salvaguardas contratuais a fim de amenizar eventuais danos. Portanto, a fidelidade predominantemente encontrada em uma organização pode ser compatível com a possibilidade de

79



*"*

*Pa rte I - A nova ecoiiomia itistitti cional*

ação oportunista por parte de um ou mais indivíduos que não se identifiquem com a organização. É dessa forma que argumentam Furubotn & Richter (19 4: 4): “alguns indivíduos podem vir a ser desonestos [...] e, como é normalmente muito custoso distinguir *ex-ante* atores oportunistas de atores não-oportunistas’, o proces- so de contratação geralmente apresenta rompimentos”. Mais enfático ainda é Williamson (1985: 65): “Eu meramente assumo que alguns indivíduos são oportunistas parte do tempo e que a qualidade de ser merecedor de confiança raramente é visível *ex-ante.* Como conseqüência, são feitos esforços de sinalização *ex-ante* e são criadas salvaguardas *ex-post”.* Com essa afirmação, o autor isenta o uso de seu pressuposto de oportunismo de uma caracterização genérica da natureza humana.

Do ponto de vista metodológico, no entanto, essa resposta a Simon não é inteiramente satisfatória. Em termos de formulação de um modelo teórico, assumir um pressuposto comportamental implica considerar que qualquer agente é uma expressão desse pressuposto. Assumir oportunismo e admitir que a maioria das pes- soas age eticamente seria equivalente a assumir racionalidade limi- tada e admitir que a maior parte das pessoas é ilimitadamente racional, o que permitiria uma série de contratos completos entre elas. Em suma, essa resposta é inadequada por ser *ad-hoc.*

Há outra resposta que reconcilia as posições aparentemente antagõnicas de Simon e da ECT sobre o comportamento indivi- dual. Os indivíduos são racionais, mas apenas limitadamente, e sao, todos eles, oportunistas. A possibilidade de problemas de adaptação leva os indivíduos a desenhar instituiçóes que tenham a função de amenizar esses problemas e, assim, viabilizar as transações. Uma dessas instituiçóes *—* relevante economicamente (apesar de não se restringir a isso) — é a ética. Trata-se de uma restrição informal que disciplina o comportamento daqueles que exercem o jogo social. Ética não é, portanto, dada *a priori,* mas sim um conjunto de regras construído pelo ser humano para balizar as interações entre os indivíduos. Dessa forma, assumir o comportamento oportunista não significa negar o comportamento ético, pois a ética deve ser entendida como uma construção

80

*Parte* / - A *mona* ecoiio/ii la *iiisti’tiiciorial*

humana que tem como uma de suas finalidades a restrição ao comportamento oportunista. Ao contrário de incompatíveis, a ética existe por causa do oportunismo e não apesar dele. A ausên- cia *a priori* de um comportamento oportunista eliminaria a razão de existência da ética. O comentário de Simon sobre a lealdade dentro das organizações é, portanto, compatível com o pres- suposto comportamenta! de oportunismo.

Ambos os pressupostos comportamentais — racionalidade limita- da e oportunismo — são as bases em que se apóia o mundo dos custos de transação. Conforme colocam com propriedade Furubotn & Richter (1934: 5), “A nova literatura institucionalista, seguindo Williamson, reconhece que, na ausência de racionalidade limitada e comportamento oportunista, todos os problemas econômicos re- lativos ã contratação seriam triviais. De fato, não haveria neces- sidade de se estudar instituiçóes económicas”.

Dados os pressupostos comportamentais apresentados aqui, há custos de transação. Esses, no entanto, variam em magnitude con- forme a transação enfocada. Para uma análise desses custos e, por- tanto, da estrutura de governança adequada a uma transação especí- fica, é necessário dimensionalizá-la e identificar a natureza de seus custos de transação. Esse é o assunto tratado na próxima seção.

* 1. - Dimensões das transações

Transações diferem umas das outras. Esse é o motivo funda- mental para explicar a existência de diferentes estruturas de go- vernança para reger cada transação, como mercado *spot,* contratos ou integração vertical. Nas palavras de Williamson (1985: 68), “a ECT afirma que essa diversidade [contratuall é explicada, sobretu- do, pelas diferenças básicas nos atributos das transações”. Uma vez que esses atributos das transações explicam a existência de diferentes estruturas de governança, evita-se o problema enfrenta- do pela proposição original de Coase. Os custos de transação, por

não serem observáveis, não poderiam servir ã comprovação empírica das teses desenvolvidas pela NEI. Ao se considerar os

81





atributos das transações como elementos explicativos dos custos de transação, elimina-se o obstáculo aos estudos empíricos, uma vez que esses atributos freqüentemente são observáveis. Cada atributo representa uma diferente dimensão das transações, sendo os custos de transação uma função no espaço n-dimensional definido por esses atributos, mantida constante a estrutura de go- vernança construída para reduzir tais custos.

A teoria de contratos relacionais (Macneil, 1978) serviu como referência à ECT para a dimensionalização das transações. Segun- do Speidel (1993: 792), três características das transações desta- cam-se no que se refere aos seus impactos sobre os contratos; quais sejam: “1) a transação se prolonga no tempo, 2) elementos da troca não podem ser mensurados ou especificados precisa- mente Opor ocasião da celebração do contrato), e 3) a interde- pendência das partes com relação•à troca transcende, em alguns momentos, uma única transação, passando a um conjunto de inter-relações sociais”. A ECT utiliza-se de uma versão levemente modificada desses atributos das transações, adaptando-os ao método e à tradição da Economia. O primeiro dos atributos da teoria de contratos relacionais traduz-se, na ECT, em freqüência da transação, ou seja, recorrência e/ou regularidade de uma transação. O segundo atributo, bastante identificado com os cus- tos informacionais de mensuração, é estendido na ECT para o atributo de incerteza, que inclui não somente os primeiros, mas também a variãncia ou desconhecimento de elementos futuros relacionados à transação. Finalmente, o terceiro atributo enfocado pela teoria dos contratos relacionais recebe, na ECT, uma carac- terização precisa, mensurável e, portanto, utilizável para verifi- cações empíricas e prediçôes: a especificidade de ativos. Interde- pendência temporal, sob uma ótica económica, é uma conse- qüência da especificidade dos ativos envolvidos em uma transação, na medida em que a interrupção de uma relação impli- ca custos àqueles que investiram em tais ativos. É esse atributo que assume o papel principal na ECT.

Em suma, para a ECT três são as dimensões das transações: a)

especificidade de ativos, b) freqüência e c) incerteza. Essa nova

82





caracterização das transaçôes avança em relação á proposta origi- nal da teoria dos contratos relacionais, na medida em que se mostra mais bem definida, abrangente e operacional.

Contribuições recentes ã ECT (Milgrom & Roberts, 1992: 34) per- mitem o acréscimo de outros elementos ao arcabouço primeira- mente apresentado de modo sistemático por Williamson (1985). Complementarmente ao atributo ‘freqüência’, os autores propóem o atributo ‘duração’ da transação, a fim de captar não somente a repetição, mas também a intensidade com que a transação se mani- festa no tempo. Ao atributo ‘incerteza’ os autores adicionam os atributos ‘complexidade’ — cuja importância é revelada pela pre- sença de limites à racionalidade — e ‘dificuldade de mensuração do desempenho’ — ressaltando o problema informacional pós-contra- tual. Finalmente, os autores adicionam um ultimo atributo ‘grau de inter-relacionamento com outras transaçóes’, que pretende inserir a análise da transação em um contexto de transaçôes, do qual ela faz parte, trazendo à tona a eventual dificuldade — e seus custos — da coordenação de diferentes transações. As mudanças sugeridas por Milgrom & Roberts (1992) não alteram a essência da dimen- sionalização proposta por Williamson (1985), tratando-se de um refinamento desse modelo original.

Outra contribuição é dada por Grossman & Hart (1986), apre-

sentando resultados que sugerem a inclusão da estrutura dos direitos de propriedade como um atributo igualmente importante. Se esses direitos não forem plenamente negociáveis — como é o caso daqueles relacionados ao capital humano — a estrutura de governança resultante será limitada por essa restrição. Essa inclusão, todavia, é desnecessária se o procedimento de análise considerar a estrutura de governança como uma variável de escolha — como, de fato, faz a ECT. Nesse caso, o atributo ‘estru- tura dos direitos de propriedade’ não atuaria como uma dimen- são das transações, mas sim como uma restrição ao universo de escolha de estruturas de governança.

A seguir sao apresentadas detalhadamente cada uma das dimen- sões, sugeridas no modelo original de Williamson (1985), que ainda se mantém como a principal referência dentro da ECT.

81



* + 1. - Especil"icidade de ativos

Ativos específicos sao aqueles que não são reempregáveis a não ser com perdas de valor. Essa característica, aliada ao pres- suposto de oportunismo e à incompletude dos contratos, torna o investimento nesses ativos sujeito a riscos e problemas de adap- tação, gerando custos de transação. A especificidade é a carac- terística de um ativo que expressa a magnitude de seu valor que é dependente da continuidade da transação ã qual ele é específi- co. Quanto maior a especificidade, maiores serão os riscos e problemas de adaptação e, portanto, maiores os custos de transação. Por depender da continuidade dessa transação, trata-se de um conceito indissociável do tempo.

A definição acima aproxima, mas também distingue, a especi-

ficidade de ativos do conceito de *sunk cost.* Este último refere-se aos custos fixos incorridos e irrecuperáveis. Portanto, se a com- pra de uma máquina é considerada *sunk cost,* nao é possível vendê-la e, com isso, recuperar o investimento, o que sugeriria tratar-se de um ativo específico. No entanto, nem sempre um *sunb cost* é específico a uma transação, apesar de freqüentemente sê-lo. Como exemplo, o investimento em capital humano genéri- co é inegociável — e, portanto, um suah *cost —* mas pode ser empregado em diversas transaçóes ou, mais especificamente, em diferentes relações de emprego.

Do mesmo modo, a especificidade de ativos difere do conceito contábil de custo fixo, na medida em que este último, ao con- trário do primeiro, pode eventualmente ser utilizado para fins diversos. Por exemplo, um terreno comprado para a construção de uma fábrica — um custo fixo — pode, hipoteticamente, ser uti- lizado para outras finalidades que não a que motivou original- mente a compra. Conseqüentemente, esse custo fixo não é específico à transação em questão.

Como ativos específicos possuem um maior valor quando empregados na transação à qual são específicos, gera-se uma quase-renda — utilizando-se a terminologia marshalliana — na transação em questão (Klein *et* ri/ii, 1978). A quase-renda, nesse

84



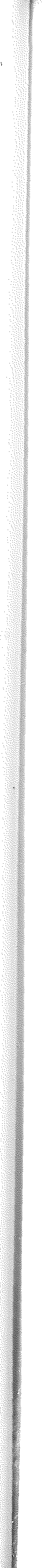
caos,—é Hefinióa como a diferença entre o retorno de um ativo empregado em uma transação-específica e seu retorno em outro Emprego alternativo. Esse montante é objeto de barganha entre as partes envolvidas na transação, na medida em que a sua geração depende da continuidade do negócio. Por esse motivo, a situação criada pela presença de ativos específicos em uma transação é si- milar à de um monopólio bilateral". Nesse último caso, monopo- listas encadeados verticalmente podem se apropriar de um retorno maior do que aquele que seria obtido com o uso alternativo do capital ou, mais precisamente, em condições de maior concorrên- cia. Como o “poder” de mercado de ambos é similar — ambos são monopolistas — a solução desse problema de barganha não é tri- vial. Apesar das partes se beneficiarem, no longo prazo, de soluçôes que venham a maximizar o’lucro conjunto, elas têm inte- resses conflitantes no processo de divisão desses ganhos. O fato de a existência de quase-renda depender da continuidade da relação coloca as partes envolvidas em uma posição particularmente estratégica nesse processo de barganha. Cada uma delas procurará se aproveitar dessa posição privilegiada para se apropriar de qual- quer ganho incremental derivado de uma adaptação de maximiza- ção conjunta de lucros. Esse conflito pode vir a criar problemas de adaptação, ou seja, custos de transação (Williamson, 1985: 63).

Aoki (1984) prefere utilizar-se do termo *team production* para

denominar o diferencial de renda decorrente da utilização de ativos específicos humanos. Esse caso é particularmente interes- sante porque a propriedade dos ativos não é negociável, o que faz com que a *team production* não seja individualmente apropriável. O uso que Aoki faz do termo *team production* difere daquele empregado por Alchian & Demsetz (1972). Para estes últimos, não eram necessários ativos específicos para a ocorrência de *team pro- duction,* mas apenas ganhos advindos da produção cooperativa.

1. *Uma importante diferença entre a abordagem de monopõlio bilateral e a da ECT estâ no fato de que na primeira a estrutura de monopólio bilateral é dada* a priori, *enquanto na segunda ela surge endogenamente.*

85



*Parte I - A mona econom ra iitstitiicioiial*

Nas palavras de Aoki (1984: 28): “Eu utilizo o termo rcnm quando as habilidades não são apropriáveis individualmente. Para eles (Alchian & Demsetz) um processo de *team production* é aquele no qual os participantes são substituíveis por outrem, desde que pos- suam características intrínsecas equivalentes”. Enquanto a situação apontada por Alchian & Demsetz resulta apenas no problema da mensuração da contribuição das partes ao produto coletivo, na visao de Aoki *team production* implica o problema de coorde- nação mesmo sob condições de informação perfeita. Em outras palavras, a especificidade dos ativos tem como resultado o estabe- lecimento de uma relação de dependência entre as partes, com desdobramentos sobre o processo de barganha entre elas.

Dadas as características peculiares dos ativos específicos e o reconhecimento de que praticamente todos os ativos têm um componente específico, poderia parecer intrigante porque a Teo- ria Economia não teve, por muito tempo, esse tema como um ponto de destaque em sua literatura. O ganho de relevância desse conceito está umbilicalmente ligado ao estabelecimento da NEI, enquanto corpo teórico, e na utilização que esta faz dos pres- supostos comportamentais de oportunismo e racionalidade limi- tada. Se não houvesse limites à capacidade cognitiva, os agentes poderiam resolver *e:x:-ante,* através de um contrato completo, os problemas de dependência bilateral criados pela especificidade de ativos. Se não houvesse oportunismo, as partes não se aproveitariam da incompletude dos contratos de modo aético, o que evitaria perdas ás suas contrapartes. Portanto, foi o mundo analítico utilizado pela NEI que trouxe a especificidade de ativos para a ordem do dia. Nas palavras de Williamson (1985: 56), “a especificidade somente tem importancia em conjunto com racionalidade limitada/oportunismo e na presença de incerteza. Não há dúvida, no entanto, que a especificidade de ativos é a grande locomotiva que a economia dos custos de transação pos- sui para seu conteúdo preditivo.”

Williamson (19Q1a: 281) distingue seis tipos de especificidade

de ativos: a) especificidade locacional — a localização próxima de firmas de uma mesma cadeia produtiva economiza os custos de



transporte e armazenagem e significa retornos específicos a essas unidades produtivas; b) especificidade de ativos físicos; c) especi- ficidades de ativos humanos, ou seja, toda a forma de capital humano específico a uma determinada atividade; d) ativos dedi- cados — relativos a um montante de investimento cujo retorno depende da transação com um agente particular e, portanto, rele- vante individualmente; e) especificidade de marca, que se refere ao capital — nem físico nem humano — que se materializa na marca de uma empresa, sendo particularmente relevante no mundo das franquias; e Ü especificidade temporal, em que o valor de uma transação depende sobretudo do tempo em que ela se processa, sendo especialmente relevante no caso da negocia- ção de produtos perecíveis.

As especificidades apresentadas no parágrafo anterior não esgo- tam o universo das possíveis especificidades, mas explicam grande parte dos problemas de dependência bilateral e suas con- seqüências sobre os custos de transação. A distinção entre os vários tipos de especificidade presta-se, sobretudo, aos trabalhos empíricos, iluminando as especificidades mais comuns e a forma em que elas se materializam no mundo real. Do ponto de vista teórico, a ECT não distingue entre os efeitos das diferentes especi- ficidades, o que permite que o mesmo arcabouço teórico seja usado para todos os tipos de especificidade".

* + 1. - Freqüência

A repetição de uma mesma espécie de transação é um dos ele- mentos relevantes para a escolha da estrutura de governança ade- quada a essa transação. A importância dessa dimensão manifesta-

1. *A exploração teôt-ica dos diferentes tipos de especificidade pode vir a ser objeto da agenda de pesquisa da ECT. Ê passível de investigação, por exemplo, se a natiit era dos custos de transação derivados de uma especificidade de atrito físico ê a mesma daquela derivada de uma especificidade hit mana.*

87

*Parte I - A nova ecoitoiti ra iiistitticiotial*

se em dois aspectos: a) a diluição dos custos de adoção de um mecanismo complexo por várias transações e b) a possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos na transação. Particularmente esse segundo aspecto encontra inter- faces significativas com as demais dimensões das transações — especificidade de ativos e incerteza.

Transações apresentam diferentes níveis de freqüência. Algumas se resolvem em um único ponto no tempo, enquanto outras são recorrentes. Um turista tipicamente realiza transações do primeiro tipo, uma vez que seu contato com o hotel em que se hospedou, com o posto de gasolina em que abastece ou com o vendedor de qualquer outro bem ou serviço, presumivelmente, nunca mais se repetirá. Nesse caso, não seria economicamente viável desenhar um mecanismo contratual para a prevenção de atitudes opor- tunistas. O custo de transação relativo a uma única transação não é suficientemente grande para que se monte uma estrutura de con- trole dessa transação, de tal modo que essas operaçóes de compra e venda são normalmente realizadas através do mercado *spot.*

A maior parte das transações, no entanto, sao recorrentes. Transações entre empresas ou entre membros de uma mesma comunidade se dão com freqüência, de tal modo que pode passar a ser economicamente •ziáve1 a construção de um mecanismo com- plexo de governo dessas transações. Um contrato de longo prazo, relativamente a um contrato de mercado *spot,* apresenta economias ã medida que aumenta o número de transações. Os custos de redação do contrato, de coleta das informações relevantes, de monitoramento e de adaptação às mudanças de ambiente se diluem com o aumento da freqüência das transaçôes.

Também o mercado *spot* apresenta custos menores com a repetição das transações, o que parece evidente quando são con- frontados os custos de se utilizar o mercado *spot* em uma peque- na comunidade — onde as transações são recorrentes — com aque- les observados em um grande aglomerado urbano (North, 1990: 34-35). Essa redução deve-se ao efeito reputação, analisado a seguir, que também beneficia as transaçóes através de um contra- to de longo prazo, ou outros mecanismos mais complexos. Estes

88

*Parte I - A mona ecoiiom ra iiisti!ti icioiinl*



últimos, no entanto, também apresentam, além das economias de reputação, economias decorrentes da diluição do custo fixo de uma estrutura contratual complexa, de tal modo que os custos de sua utilização caem relativamente mais rapidamente conforme aumenta-se a freqüência das transações.

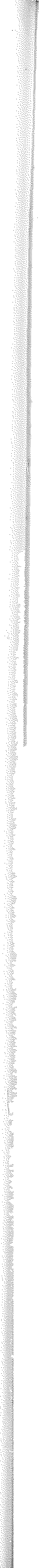
A repetição de uma transação possibilita também 1) que as partes adquiram conhecimento umas das outras — o que reduz a incerteza; 2) que se construa uma reputação em torno de uma marca — o que cria um ativo específico; e, ainda mais importante,

3) que se crie, em alguns casos, um compromisso confiável *(Credible Commitment)* entre as partes em torno do objetivo comum de continuidade da relação.

A repetição de uma transação pode ser analisada teoricamente através do instrumental de jogos repetidos. Em um contexto de informação imperfeita, a repetição possibilita o aprendizado dos jogadores, reduzindo a assimetria informacional dada *ex-ante.* A relação continuada permite que se conheça as idiossincrasias de cada parte, tornando o resultado da transação mais previsível. Esse aprendizado corresponde a uma redução da incerteza — outra dimensão das transações que é analisada a seguir — e dos cor- respondentes custos de transação a ela associados.

Jogos repetidos também permitem a construção da reputação das partes, o que freqüentemente se traduz no valor de uma marca (Kreps, 1990: 536). Intuitivamente uma marca tem valor porque os consumidores distinguem — e preferem — um produto de uma marca conhecida relativamente aos demais produtos. Esse resulta- do intuitivo, contudo, é insuficiente. É necessário explicar porque os consumidores fazem essa distinção, tarefa que a NEI consegue desempenhar. O papel primário de uma marca é a redução dos custos de co!eta de informações sobre o produto a ser negociado. O consumidor, ao se defrontar com uma marca de boa reputação, adquire sem custo› parte da informação relevante para o seu processo de escolha. Em outras palavras, a “reputação — ou marca

* serve para garantir que o produto é -- e permanecerá — uni- formemente bom “ (Barzel, 1982: 36). A reputação economiza, por- tanto, custos de transação. No entanto, ela pode implicar aumento





dos custos de transformação, decorrente de esforços de controle da qualidade. Diante disso, a freqüência das transações somente se traduzirá em reputação se a economia de custos de transação for maior do que o aumento dos custos de transformação.

A reputação pode ser considerada uma restrição de mercado ao comportamento oportunista Çoskow, 1387: 163), dado que seu estabelecimento depende exclusivamente do confronto entre seus custos e benefícios no ãmbito da firma. Seus limites, contudo, se manifestam quando as transações são predominantemente impes- soais. Apesar de representarem um importante papel nas transações comerciais, algumas vezes “a repetição das transações, isoladamente, é insuficiente para precaver os rompimentos con- tratuais e [...) arranjos institucionais'o mais complexos são necessários" (North & Weingast, 1989: 807). Mais importante do que a reputação é o estabelecimento de um compromisso con- fiável entre as partes, que também pode ser um resultado de transações recorrentes.

O papel da freqüência no estabelecimento de um compromisso confiável está na elevação do custo associado ao comportamento oportunista. Como a transação tem a perspectiva de continuidade, uma atitude oportunista — desde que observável — tem como pena- lidade a interrupção da relação, cujo custo é dado pelo valor pre- sente descontado dos ganhos futuros derivados da transação. Para que haja punição a uma ação oportunista, é necessário que — além das informações relevantes serem observáveis — a ameaça de aban- dono da relação por parte daquele prejudicado pelo oportunismo seja também confiável. Tal condição é satisfeita quando o *payoff* associado à vítima da ação oportunista for menor do que aquele que seria obtido pela interrupção da relação. Nesse caso, a ameaça de rompimento é confiável, o que inibe o comportamento opor- tunista da outra parte.

1. *O termo que arranjo institucional empregado por North G Weingast corresponde a estrutura de governança, empregado neste texto, segui’ndo a terminologia sugerida por*

90

#oi/e/-A otan e oiioiiii’n iiis/// c-lou o/

Quanto maior a freqüência de uma transação, *ceteris paribus,* maior o valor presente dos ganhos futuros e, portanto, maior o custo associado à atitude oportunista. Quando o custo da açào oportunista for maior que os benefícios advindos de tal comporta- mento — ou seja, o ganho de curto prazo de uma atitude aética — as promessas contratuais tornam-se plenamente confiáveis, uma vez que não há incentivos ao rompimento do contrato. Nesse caso, não é necessário um esforço especial no sentido de governar uma transação. O compromisso confiável é suficiente para garantir o comportamento cooperativo das partes participantes do contrato. As condições para que se verifique esse compromisso confiável, no entanto, são bastante restritas, incluindo a observabilidade das açóes e que os custos da açao oportunista superem seus benefícios.

* + 1. - Incerteza

Transacionar em termos líquidos e certos é, sem qualquer dúvi- da, mais simples do que transacionar em um ambiente de incerteza. Essa visão intuitiva é suficiente para se identificar a incerteza como uma terceira dimensão das transações. No entanto, não é o bastante para permitir uma análise pormenorizada de uma transação. O termo incerteza é carregado de sentidos, sendo, dentro da NEI, abordado em diferentes ângulos e com diferentes implicações.

É possível distinguir três tratamentos diferentes ao conceito de incerteza. O primeiro deles, mais adequadamente denominado por risco, diz respeito à variáncia de uma dada distribuição de proba- bilidades. Tendo esse tratamento como referência, Williamson (1991a: 291) argumenta que uma maior incerteza se manifesta de dois modos: “um é aquele em que a distribuição de probabilidades dos distúrbios permanece inalterada, mas um número maior de disturbios ocorre. O segundo refere-se ao caso em que os distur- bios se tornam intrinsecamente mais importantes (como decorrên- cia, por exemplo, de um aumento da variãncia)”. Um tratamento mais abrangente de incerteza é aquele implicitamente utilizado por North (i990), para quem incerteza corresponde efetivamente ao

91

*Parte I - A nova economia institucional*

desconhecimento dos possíveis eventos futuros. Nesse sentido, incerteza implica a impossibilidade de definição de uma dis- tribuição de probabilidades. Finalmente, um terceiro tratamento pode ser encontrado em Milgrom & Roberts (1992)a, que enfatizam o aspecto informacional da incerteza. Há incerteza quanto ao reconhecimento das informações relevantes ao contrato; ou, mais precisamente, quando a informação é incompleta e assimétrica. Nesse sentido, esse tratamento se aproxima do segundo, mas difere deste por apresentar um escopo mais limitado ao conceito de incerteza e, por isso, mais preciso.

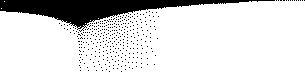
O tratamento de incerteza baseado na variància dos eventos pouco se assemelha ao tratamento que a teoria da escolha em condições de risco e incerteza dá ao mesmo tema (Machina, 1987), no qual o comportamento dos agentes é balizado por atitudes frente ao risco. O papel da incerteza está na distinção das várias estruturas de governança, que são mais ou menos suscetíveis à variação dos eventos. As estruturas de governança intermediárias — como, por exemplo, um contrato de longo prazo — tendem a ser mais suscetíveis aos efeitos da variação dos eventos. Como justi- ficativa, Williamson (1991a: 291) argumenta que “adaptações do tipo híbrido (estruturas de governança intermediárias entre o mer- cado e hierarquia) não podem ser feitas unilateralmente (como no caso da governança pelo mercadO) ou por /ifst” (como nO Caso da hierarquia), mas requerem consenso". Nesse sentido, a incerteza característica de uma transação pode ser determinante na escolha de uma estrutura de governança.

Tanto no tratamento da incerteza enquanto desconhecimento quanto naquele que enfatiza a assimetria informacional, o papel que a dimensão ‘incerteza’ representa é o de revelar os limites da racionalidade e, portanto, evidenciar a incompletude dos contratos. Diante disso, trata-se de uma dimensão profundamente conectada

1. *Embora nãoVeja inteiramente correto incluir esses dois autores entre os representantes*

*da ECT, eles apresentam um bom sumário da literatura. 22 Em latim,. “seJ“a feito”*

92



*Parte I - A nova ecoiiom ra iitstitiicioital*

ao pressuposto comportamental de racionalidade limitada. Essa relação já havia sido colocada por Arrow — conforme visto na seção 1.3 — quando argumentava sobre a ineficácia do sistema de contratos contingentes, proposto por ele e Debreu para lidar com o problema da incerteza. Arrow reconhecia que o esquema de con- tratos contingentes era tão complexo que poderia se tornar incom- preensível ou excessivamente caro. A complexidade que a incerteza impõe à elaboração de contratos, não tendo o amparo de uma capacidade cognitiva ilimitada, implica a ampliação da incom- pletude contratual. Contratos com mais lacunas — menos comple- tos — estão mais sujeitos ã atitude oportunista das partes envolvi- das e, portanto, a custos de transação.

Finalmente, assumir a incerteza como resultante da assimetria informacional, embora restringente, possibilita a obtenção de alguns resultados adicionais, de um modo geral ligados à Econo- mia da Informação. Um desses resultados advém da distinção entre informação observável e verificável. A obtenção de informações é particularmente relevante quando da avaliação e monitoramento de um contrato. A incerteza surge pelo fato de uma (ou mesmo todas) das partes não conhecer o parâmetro de avaliação ou moni- toramento, o que impede a construção de esquemas de incentivos adequados nos moldes ortodoxos. Mesmo que uma informação possa ser observada, se ela não for verificável — i. e., suficiente como prova nas instâncias que decidem disputas sobre o contrato

* a incerteza permanece, na medida em que os resultados de uma disputa judicial não seriam previsíveis.

Incerteza, juntamente com freqüência e, sobretudo, especifici- dade de ativos, representam as três principais dimensões para se caracterizar uma transação, o que permite o desenho de uma estru- tura de governança, com o objetivo de atenuar os custos de transação associados a essa transação

* 1. - Um modelo para a escolha da forma organizaciona1 Tendo como apoio os pressupostos comportamentais — oportu-

*Parte I - A itot a ecoiioiii ra institucional*

nismo e racionalidade limitada — e as dimensões das transações especificidade de ativos, freqüência e incerteza —, a ECT apresenta um modelo para a escolha da forma organizacional pertinente a uma dada transação. Nesta seção são apresentadas duas importantes ver- sões heurísticas do modelo genérico proposto pela ECT: 1) Williamson (1991a), que trata de eficiência de diferentes formas orgà- nizacionais como uma função da especificidade dos ativos envolvi- dos; e 2) Riordan & Williamson (1985), que incorporam os custos de transação ao universo ortodoxo dos custos de transformação.

A apresentação dos modelos segue de perto as originais, acres- centando uma pequena extensão ao modelo de Riordan & Williamson (1985).

Os modelos aqui apresentados procuram traduzir de um modo esquemático o *iusigbr* básico da ECT: “que transações devem ser governadas, bem como concebidas e executadas, e que certos arranjos institucionais desempenham essas incumbências melhor do que outros” (Klein & Shelanski, 1934: 1). Tendo as dimensões das transações como parâmetro, a estrutura básica dos modelos procura comparar a eficiência relativa das diferentes estruturas de governança para cada tipo de transação.

O primeiro modelo a ser exposto (Williamson, 1991a) apresenta a essência dos argumentos da ECT em uma forma analítica reduzida, em que a variável-chave é a especificidade dos ativos. A escolha da forma organizacional reflete, sobretudo, essa dimensão das transações. As demais dimensões — incerteza e freqüência — e ele- mentos do ambiente institucional — como garantia de direitos de propriedade, disponibilidade de informações, códigos de ética etc são incorporados à análise através do expediente de estática com- parativa, representando parâmetros de deslocamento das funções da forma analítica reduzida do modelo. Esse modelo apresenta uma primeira tentativa de tratamento integrado das duas principais ver- tentes de pesquisa na NEI — ambiente institucional e Instituiçóes de Governança. Os parâmetros de deslocamento das funções são uti- lizados para somar as contribuições da corrente de ambiente insti- tucional, representando o efeito de uma mudança institucional sobre os custos de transação obtidos pelas várias formas organizacionais.





A forma reduzida trouxe à pesquisa em ECT a possibilidade de realização de testes empíricos, superando os obstáculos que enfrentava a teoria no início da década de 80 (Masten, 1994: 10). Ao primeiro passo de dimensionalização das transações, seguiu-se a construção dos argumentos da ECT de um modo analítico semi- formal, possibilitando a verificação da correspondência desses argumentos aos dados empíricos. Duas limitações, no entanto, surgem com esse tipo de abordagem. Primeiro, os modelos são adequados apenas ao tratamento da diferença dos custos de gover- nança. Perde-se, com isso, um passo intermediário do argumento, o qual prevê que a) ativos específicos abrem espaço para a ação oportunista e b) a hierarquia (i. e., integração vertical) reduz o efeito dos custos de transação relativamente ao mercado (Masten, 1994). Assim, é possível que o trabalho empírico, ao confirmar a hipótese da ECT, esteja refletindo o fato de os ativos específicos reduzirem os custos burocráticos^ e náo aumentarem os custos de se utilizar o mercado mais que proporcionalmente o custo de se utilizar a organização hierárquica, como prevê a ECT. Uma segun- da limitação, intrinsecamente ligada à anterior, está no fato de não se chegar a uma efetiva mensuração dos custos de transação. A forma reduzida dribla essa limitação ao comparar a eficiência rela- tiva das formas organizacionais, evitando a mensuração dos custos de transação em termos absolutos.

O modelo é montado tendo como referência a comparação entre três estruturas de governança, representados pelo mercado, a hierarquia e uma forma híbrida. As duas primeiras são tomadas como formas antípodas, distinguindo-se pelo *trade-off* entre incentivo e controle.

A comparação entre hierarquia e mercado pode se dar em três níveis não excludentes. O primeiro, mais identificado com a orto- doxia, está relacionado a aspectos tecnológicos. O mercado tende

1. *Williamson (1985: 91) define os custos burocráticos como aqueles necessârios ao fun- cionamento de uma estrutura burocrática, sendo portanto cort•espondentes aos custos de transação internos ã firma.*

95



*Parte I - A nova economia institticioiiul*

a ser mais eficiente que a hierarquia nesse particular por poder se aproveitar mais intensamente das economias de escala estáticas, economias de escopo e benefícios decorrentes da agregação de demandas não-correlacionadas (Williamson, 1979J. De um modo geral, os três benefícios mencionados decorrem do fato de a empresa direcionar os seus esforços ao atendimento de um mer- cado indubitavelmente mais amplo que o mercado interno a uma firma. Assim, ela é capaz de explorar características tecnológicas da produção e realizar ganhos que seriam mais difíceis de serem obti- dos no caso de uma organização hierárquica^.

O segundo elemento para a comparaçao entre mercado e hie- rarquia é a estmtura de informações. Quando se passa de uma organização via mercado para uma estrutura hierárquica (inte- gração vertical), modifica-se a estrutura de informação, na medida em que informações privativas de cada parte passam a ser comuns (Barzel, 1982: 41) (Riordan, 1990). Em contrapartida, em um con- texto de custos de coleta e processamento de informações, o mecanismo de mercado pode se mostrar mais eficiente que a orga- nização hierárquica. A informação normalmente é adquirida descentralizadamente, sendo que o mercado possibilita a utilização dessa informação de modo imediato, sem que seja necessário um fluxo de informações até uma instância decisória central. Nas palavras de Hayek (1945: 524), “nós necessitamos de descentrali- zação porque somente assim poderemos assegurar que o conheci- mento de circunstâncias particulares de tempo e espaço será prontamente utilizado”. Conseqüentemente, no nível informa- cional, mercado e hierarquia se distinguem, mas sem que se veri- fique *a priori* a supremacia de uma forma sobre a outra.

Finalmente, o terceiro — e mais importante — nível de distinção entre mercado e hierarquia é organizacional, referindo-se à

1. *A titilixaçáo desse argumento por parte da ECT pode ser entendicla como uma con- cessão ã ortodoxia, uma vez que, em um mundo sem custos de transação, uma forma hierárqvtica poderia aproveitar as economias de escala, por exemplo, vendendo a terceiros o produto nao* uf/f/zado *internamente.*

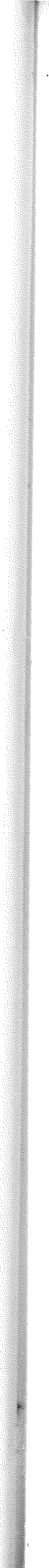
*Parte I - A mona ecoiiom ra institiicioi ml*

natureza dos contratos que operam em cada estrutura de gover- nança. A distinção entre as estruturas de governança extremas (ou ideais) tem como ponto de partida a aceitação parcial da proposição de Alchian & Demsetz (1Q72), que afirmavam ser a firma um ‘complexo de contratos’. Segundo esses autores, não há diferenças entre os contratos internos e externos à firma, podendo ambos ser analisados através de um mesmo instmmental. A ECT, ao reconhecer a transação como unidade de análise, compartilha a visão da firma como um complexo de contratos. No entanto, dis- tingue os contratos internos dos externos, o que implica distinguir hierarquia de mercado. Nessa distinção reside o *trade-off* entre incentivo e controle, cuja explicitação deve-se em parte à con- tribuição de Aghion & Tirole (1994). Firmas, relativamente ao mer- cado, tipicamente apresentam incentivos tênues às açóes dese- jadas, uma vez que “modificaçóes no esforço despendido têm pouco ou nenhum efeito imediato na remuneração” (Williamson, 1991a: 275). Por outro lado, o uso desses incentivos tênues se jus- tifica por promoverem o comportamento cooperativo e pelo fato de controles internos amenizarem os efeitos negativos da falta de incentivos fortes. O mercado, em contraposição, apresenta incen- tivos fortes, dados pela elevada associação entre esforço e remu- neração; porém, pouco controle essa forma impõe sobre as transações. Os contratos internos e externos de uma organização, diferentemente do que afirmavam Alchian & Demsetz (1972), dis- tinguem-se em essência, o que garante o maior controle por parte da estmtura hierárquica. A manutenção dos direitos residuais de controle (Grossman & Hart, 1986) permite ao proprietário o exer- cício de um poder de *fiat,* de tal modo que a maior parte das quereias contratuais resolve-se internamente, sem o uso de instân- cias judiciais. Essa distinção garante um controle das transações mais efetivo por parte da hierarquia.

Tomando-se as contribuições de Hayek e Barnard à ECT, segun-

do as quais a adaptação é o problema económico básico, a avalia- ção da eficiência de uma forma organizacional depende de quão apta ela se mostra para reagir ãs mudanças do meio ambiente — ou seja, adaptar-se. As características que distinguem cada estrutura de

97



*Parte I - A mona ecoiiom ra iiistitiiciotiaí*

governança são os elementos que permitem avaliar essa eficiência relativa de adaptação. Com o propósito de revelar a importância da especificidade dos ativos em um contexto de custos de transação, Williamson (1991a: 278-279) propõe separar as adaptações necessárias em duas espécies: autónoma e cooperativa, correspon- dendo, respectivamente, às adaptações abordadas por Hayek e Barnard. A primeira refere-se ao caso em que preços sao suficientes enquanto parâmetros de escolha; tratando-se, portanto, do “ideal neoclássico no qual consumidores e produtores respondem inde- pendentemente a mudanças paramétricas dos preços, de modo a maximizar sua utilidade e lucros, respectivamente.” (Williamson, 1991a: 278). Nesse caso, a reação autônoma é mais eficiente por ser mais rápida e vinculada à fonte de perturbação. A adaptação co- operativa, por sua vez, refere-se ao caso em que há uma dependência bilateral entre as partes, de tal modo que é necessário um mecanismo que induza a cooperação, coordenando as açóes dos agentes no sentido de promover uma solução cooperativa ao processo de adaptação. Nesse caso, cada parte, ao buscar o seu próprio interesse, toma açôes que apenas raramente conduzem à maximização conjunta dos lucros (ou utilidade). Conforme visto na seção 2.1, problemas de adaptação são o principal componente dos custos de transação *ex-post,* o que implica que uma resposta inade- quada a uma necessidade de adaptação traduz-se em ineficiência por apresentar maiores custos de transação. Nesse ponto entra em cena a especificidade dos ativos, em cuja presença verifica-se uma dependência bilateral e, portanto, a necessidade de uma adaptação do tipo cooperativa. Em sua ausência, a adaptação autônoma é aquela que o sistema económico requer.

O próximo passo para concluir o argumento é investigar qual tipo de adaptação é mais eficientemente implementada por qual mecanismo, tendo como referência os tipos ideais de mercado e hierarquia. O mercado, por apresentar os incentivos de alto poder e utilizar as informaçóes de modo imediato e com menos custos, mostra-se mais eficiente para implementar adaptações autônomas. A hierarquia, por outro lado, mostra-se mais adequada para imple- mentar adaptações cooperativas, na medida em que sua apresen-

98



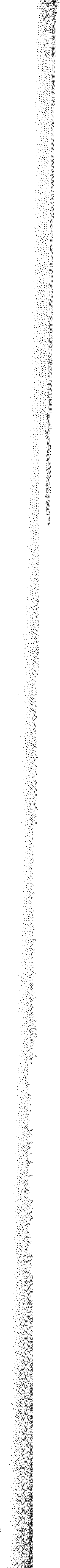


tação de incentivos tênues e intensivo controle sobre as transações promove o comportamento cooperativo. Nas palavras de Williamson (1931a: 279), “a relação de autoridade *fiat)* tem vanta- gens sobre a autonomia, no caso de transações em que há dependência bilateral (ou multilateral)”.

Em suma, conforme a dimensão de uma transação — ou, mais precisamente, a especificidade dos ativos envolvidos —, incenti- vo ou controle serão mais ou menos importantes. Isso se dá porque as adaptações requeridas por cada uma das transações serão diferentes, demandando características distintas das estru- turas de governança.

Ao analisar a forma híbrida dentro desse modelo heurístico, Williamson (1991a) sugere que o instrumental proposto pode ser util à análise de todas as formas contratuais. Estas poderiam ser classificadas como elementos de uma ordenação entre as for- mas extremas de mercado e hierarquia. Ao longo dessa orde- nação, conforme caminha-se do mercado em direção à hierar- quia, perde-se em incentivo e ganha-se em controle. Em contra- partida, conforme eleva-se a especificidade dos ativos, exige-se mais controle sobre a transação, a fim de se evitar os percalços de uma atitude oportunista. Assim, quanto maior for a especifi- cidade de ativos, mais interessante é a adoção de uma estrutura de governança que tenda à hierarquia.

Um dos importantes resultados atingidos pela ECT é a rejeição da proposição de ‘intervenção seletiva’, segundo a qual uma firma poderia dar independência às suas unidades, obtendo incen- tivos fortes, intervindo somente em tópicos que exigissem coorde- nação das açôes de suas unidades. Através da distinção entre estruturas de governança, conclui-se que não há possibilidade de se desenvolver uma forma organizacional que proporcione o con- trole apresentado pela hierarquia e, ao mesmo tempo, preserve os incentivos fortes do mercado. Desse modo, o trade-o//básico que sustenta o processo de escolha de formas organizacionais man- tém-se ativo, ou seja, a escolha de maior controle implica neces- sariamente a perda de incentivo. Conclui-se, portanto, que a escolha da estrutura de governança não é trivial.



*Parte I - A mona economia institucional*

* + 1. - Modelo: forma reduzida

Para proceder a comparação entre as diferentes formas organi- zacionais, Williamson (1991a) define uma função de custos de governança da transação para cada uma delas. Todas apresentam como parâmetros a especificidade de ativos — variável-chave no modelo — e um vetor de parâmetros de deslocamento das funções. Nesse vetor, o autor inclui as dimensôe. restantes — como incerteza — e elementos do ambiente institucional — como definição e garantia dos direitos de propriedade.

As funções que representam os custos de governança das for- mas organizacionais de mercado, híbrida e hierárquica são respec- tivamente representadas por





onde # = especificidade de ativos e

8 = vetor de parâmetros de deslocamento.

Tendo como base as conclusóes sobre a eficiência relativa das formas organizacionais para diferentes níveis de especificidade de ativos, apresentadas no início desta seção, o autor impõe algumas restrições às funções. Dado que o mercado promove adaptações mais eficientes quando as especificidades dos ativos sao negli- genciáveis, tem-se que

*xito, a» < xto, e9 < nao, aj, v a za-,*

onde ri é o número de parâmetros de deslocamento.

Desse modo, para um nível de especificidade nula, o mercado é sempre mais eficiente que a hierarquia e a forma híbrida. Além disso, dado que, conforme aumenta a especificidade de ativos, aumenta a dependência bilateral e, portanto, a necessidade de con- trole, os custos do mercado aumentam relativamente mais à medi- da que aumenta a especificidade de ativos. Assim,

100

*Pa rte I — A rior!a ecoiiomra iiistiti icioi ial*

*M’* > N’ > *H’* > 6,

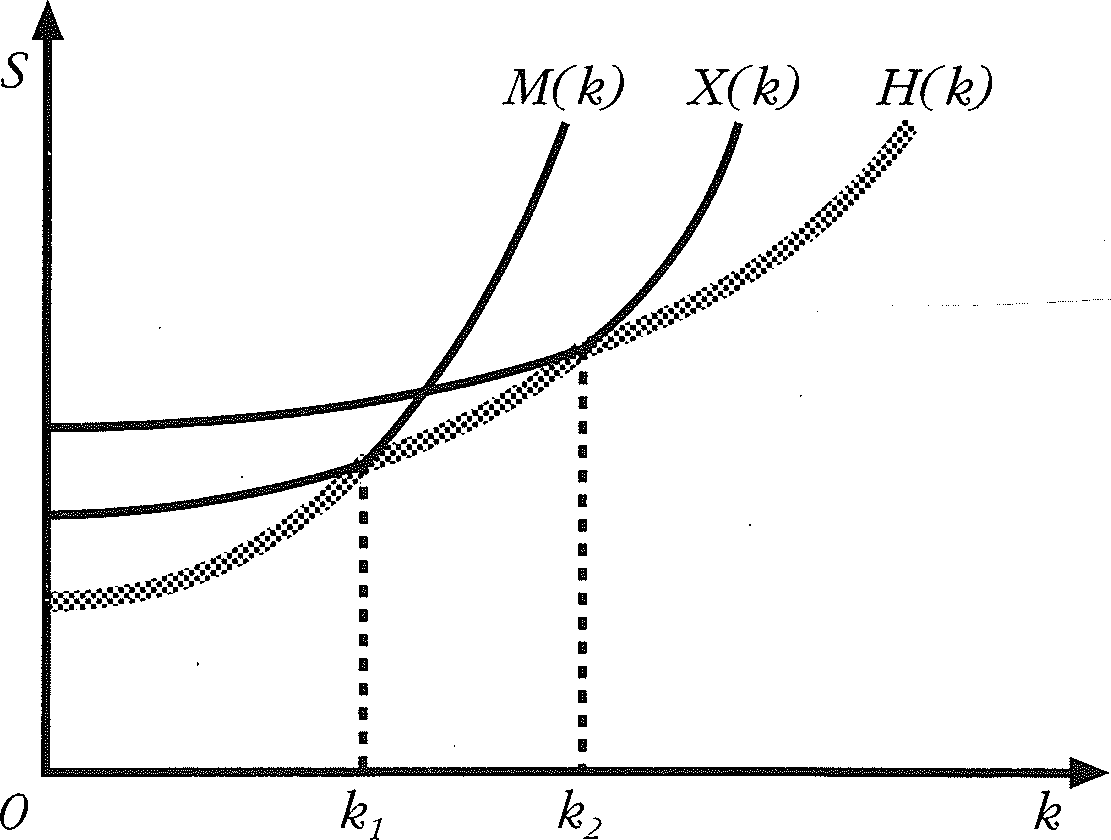
onde o apóstrofo corresponde à derivada da funçào com relação a ê.

Todas as derivadas sao positivas porque a especificidade de ativos cria dependência bilateral, o que aumenta os custos de governança sobre a transação, mantida constante a forma organizacional.

Dadas essas restrições, e possível construir a Figura 3.1, que apresenta os custos de governança variando em função da especi- ficidade de ativos, mantido constante o vetor 8 de parâmetros de deslocamento.

FIGURA 3.1

Especificidade de Ativos e Estruturas de Governança



O nível de especificidade *\*1* é tal que os agentes são indife- rentes na escolha entre as formas organizacionais de mercado e híbrida. O nível de especificidade ôp, por sua vez, e tal que os agentes são indiferentes na escolha entre as formas organiza- cionais híbrida e hierárquica. Dessa forma, e possível traçar uma ‘curva envelope’ (dada pelas linhas em destaque na Figura 3.1) — análoga à curva de custos medios de longo prazo da economia ortodoxa — que associa a especificidade de ativos aos custos de governança, dada a escolha ótima da forma organizacional. Se os agentes não tiverem impedimentos — informacionais, por exem-

101

An te/-w ›io o ecouo»i/n /› ?ünr/onn/

plo — à adoção da forma organizacional que minimize seus custos, o ponto escolhido estará sempre sobre a curva envelope. Nesse caso, dada uma especificidade h\*, a forma organizacional escolhi- da deve ser a) mercado, se ê\* < h ; b) a forma híbrida, se # < fi\*

< #q ; e c) hierarquia, se ê\* > hp. Williamson (1985)a argumenta que a indiferença entre formas organizacionais pode se estender por uma área em torno dos pontos #J e êp, de tal modo que somente é seguro predizer que uma forma organizacional deve ser adotada quando a especificidade de ativos se afastar significativa- mente desses pontos. Essa proposição se sustenta no pressuposto de racionalidade limitada, que impede aos agentes a clara dis- tinção entre especificidades muito próximas.

A inclusão da forma híbrida, definida como uma forma organiza- cional na ordenação entre as formas extremas de mercado e hierárquica, permite o tratamento de qualquer forma contratual que possa ser definida nessa ordenação. Uma forma organizacional que possa ser representada por uma proporção entre controle e incen- tivo pode ser analisada à luz do mesmo modelo heurístico. O inter- cepto da função de custos de governança correspondente a essa forma organizacional será tanto maior quanto maior for a proporção controle/incentivo; enq•aanto a inclinação dessa mesma função será tanto maior quanto menor for essa proporção. Supondo, como um exercício analítico, que essa ordenação de contratos seja matemati- camente contínua, tem-se que cada ponto da curva envelope carac- terizaria uma forma organizacional diferente no que tange à pro- porção controle/incentivo. Esse exercício, no entanto, não é con- dizente com a tradição de análise estrutural discreta e do pres- suposto de racionalidade limitada — contribuições de Simon ã ECT. Por isso, a ECT restringe o universo das possíveis formas organiza- cionais a poucos casos que possam ser descritos em termos de incentivo, aparato administrativo e regime jurídico, sendo os dois últimos elementos *proxies* para o controle sobre a transação.

1. *Afirmação mantida em comttnicação pessoal em 1'995.*

102



*PM i‘tP* / — A J i O/' eCO i i O i J i / /i isr/‘ri c /O i i /

Embora não explicitado pelo modelo, Williamson (1991a: 291) sugere que as mudanças nos parâmetros de deslocamento afetam de modo diferente cada estrutura de governança. Por exemplo, o aumento da incerteza tenderia a aumentar relativamente mais os custos da forma híbrida, na medida em que, de um lado, adapta- ções que exigem cooperação — o que não acontece com a forma de mercado — estariam mais sujeitas a atitudes oportunistas e, de outro, os problemas impostos pelas contingências necessitam de uma solução consensual — o que não acontece na forma hierárquica.

Aoki (1990: 9) faz uso semelhante do parâmetro incerteza ao confrontar o padrão de organização americano ao japonês, relati- vamente mais descentralizado. Segundo ele, “se o ambiente for extremamente volátil ou incerto, adaptações descentralizadas às modificações nesse ambiente podem proporcionar resultados alta- mente instáveis”. O autor conclui que a relativa estabilidade do ambiente político, social e económico no Japão contribui para o sucesso do padrão organizacional japonês.

* + 1. - A transformaçao fundamental

O debate em torno da política *anti-truste* americana orientou alguns pontos de pesquisa da ECT. A Escola de Chicago, visão pre- dominante até o início da década de 80, identificava o número de potenciais transacionistas como o principal indicador de eficiência no sistema econômico. Seria *u* rn*a proxy* grosseira, mas evidente, do grau de concorrência nesse mercado específico. A ECT introduziu uma dimensão temporal, diferenciando os potenciais transa- cionistas antes e após a realização de investimentos específicos. No que se refere à concorrência cx-nute, a ECT não questiona os resul- tados obtidos pela Escola de Chicago. No entanto, quando se trata do numero de possíveis parceiros *ex-post,* há discordãncias. A reali- zação de investimentos específicos por dois parceiros cria um com- promisso confiável em torno da continuidade da relação, uma vez que ambos saem perdendo com a interrupção da transação. Criam-

103



*Parte I - A not a ecoiiom ra íitstitiicioital*

se, para isso, instrumentos contratuais para lidar com as con- tingências que inevitavelmente a transação enfrentará. Nesse con- texto, a concorrência deixa de ser um indicador suficiente do nível de eficiência, uma vez que a relação que se constrói entre as partes, da qual ambas se beneficiam, é bilateral. Esse processo de modificação da relação contratual de vários parceiros para uma relação ‘monogámica’ (no sentido figurado) é conhecido como Transformação Fundamental. Os reflexos da argumentação desen- volvida pela ECT já se fazem sentir na atual legislação americana, particularmente no Uniform Commercial Code Article 2, que abor- da contratos de longo prazo de vendas (Speidel, 1995).

* + 1. - O modelo principal

O modelo apresentado por Williamson (1991a) transmite esque- maticamente algumas das principais conclusões da EST. Algumas limitações — como o nível elementar de formalização com que tra- balha e a suposição de que o nível de produção não se altera tornam interessante a apresentação do modelo de Riordan R Williamson (1985), que, embora mais antigo, supera essas limi- tações e, assim, torna-se mais palatável á ortodoxia. Por outro lado, esse modelo trata apenas das formas organizacionais extremas, comparando mercado e hierarquia para diferentes níveis de produto e de especificidade de ativos. Neste trabalho é apre- sentada uma versão levemente modificada do modelo de Riordan & Williamson (1985), incorporando o tratamento de formas híbri- das, uma das virtudes do modelo de Williamson (1951a).

Inicialmente, como um pressuposto simplificador, a função de produção é considerada a mesma, independente da forma organi- zacional. Essa é uma simplificação em desacordo com as principais conclusões da ECT. Como ‘instituiçóes são importantes’, é de se esperar que também o sejam na delimitação do leque de tecnolo- gias disponíveis. Em outras palavras, é razoável supor que a função de produção possa diferir conforme a forma organizacional. Por esse motivo, esse pressuposto é relaxado ao final.

104