



**FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS**  
**ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO**

15  
**SERGIO GOLDBAUM**

**O POSTULADO DA RACIONALIDADE E A NOVA ECONOMIA**

**INSTITUCIONAL:**

**A NOVA TEORIA DA FIRMA**

Dissertação apresentada ao  
Curso de Pós-Graduação da  
FGV/EAESP Área de  
Concentração: Economia de  
Empresas, como requisito para  
obtenção de título de mestre em  
Economia

Orientador: Prof. Dr. Marcos F.  
G. da Silva

**SÃO PAULO**

**1996**



Fundação Getúlio Vargas  
Escola de Administração  
de Empresas de São Paulo  
Biblioteca



1285/97



1199701285

CD 0014-94560

S

16.10 33  
EG18p  
DIS.

1285/97 c.2

**GOLDBAUM, Sergio. O Postulado da Racionalidade e a Nova Economia Institucional:**

**a Nova Teoria da Firma.** São Paulo : EAESP/FGV, 1996. 93 pp. (Dissertação de Mestrado apresentada ao Curso de Pós Graduação da EAESP/FGV, Área de Economia de Empresas).

**Resumo.** A Nova Economia Institucional e a Nova Teoria da Firma são relacionadas à Controvérsia Metodológica dos anos 40 e 50 e aos argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker. Embora os proponentes da Nova Teoria da Firma (Williamson, Alchian & Demsetz, Fama, Jensen & Meckling) alegassem uma opção explícita pela utilização da racionalidade do agente individual - o homo oeconomicus - eles "deslizam" para uma racionalidade de sistema, reintroduzindo uma lógica situacional popperiana. Além disso, expõem-se duas críticas à teoria dos custos de transação de Williamson: a de que ele constrói explicações "funcionalistas", onde a emergência de uma instituição é explicada pelas suas "consequências benéficas" e "panglossianas", onde a eficiência de instituições é inferida de sua mera existência.

**Palavras-Chaves:** Economia, Metodologia, Organização Industrial, Nova Economia Institucional, Nova Teoria da Firma, Controvérsia Metodológica, Racionalidade Econômica, Economia dos Custos de Transação.

**SUMÁRIO**

AGRADECIMENTOS	ii
APRESENTAÇÃO	v
CAP. I. DEFININDO A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL Williamson, Mäki, Langlois.	2
CAP. II. A CONTROVÉRSIA MARGINALISTA A crítica antimarginalista, a defesa marginalista de Machlup, e os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker.	9
CAP. III. O POSTULADO DA RACIONALIDADE Robbins, Hutchison, Machlup, Hayek.	33
CAP. IV. A NOVA TEORIA DA FIRMA Coase, Alchian & Demsetz, Jensen & Meckling, Fama e Williamson.	43
CAP. V. FUNCIONALISMO PANGLOSSIANO NA NOVA TEORIA DA FIRMA. Jensen, Granovetter, Dow, Williamson.	70
BIBLIOGRAFIA	89

**AGRADECIMENTOS**

Enfim, está pronta. Muitas pessoas e instituições concorreram para a consecução deste trabalho, às quais eu gostaria de agradecer, correndo o risco recorrente de omitir ou esquecer alguém.

Aos amigos de todas as horas André Marques Rebelo (que, ainda por cima, se dispôs a ler uma primeira versão do trabalho), Jorge Oliveira Pires, Felipe de Holanda, assim como aos colegas de turma, especialmente Cristiana Oliveira, Lígia Vasconcelos, Marcelo Salomon e Mário Aquino Alves;

Aos colegas de curso Frederico Turolla, Luis Fernando Vasconcellos, Leopoldo Costa Jr, Geraldo Mellone, Murilo Chaim, Paulo Miranda, Sílvio Miyazaki, Marco Antonio Jorge Luís Carlos de Almeida Lima, Antonio Carlos Silva (que também se dispôs a comentar uma versão preliminar), Luís Eduardo e ao povo do terceiro andar da biblioteca, que continuam tornando aquele espaço em um local de reflexão;

Aos companheiros Marcelo Finger e André Mermelstein, sempre abertos ao "triálogo virtual";

Ao meu orientador, Marcos Fernandes Gonçalves da Silva, que soube, com alguma diplomacia, conter precipitações e superar resistências, ao Samuel Pessoa, que me instigou com o tema, e aos membros da banca.

Ao corpo docente da FGV/SP, especialmente aos professores Artur Barrionuevo Filho, Robert V. C. Nicol e José Marcio Rego, pela dedicação, ao prof. Fernando Prestes Motta, pela companhia, sabedoria e coragem;

Aos monitores de informática e funcionários da biblioteca, sempre eficientes, especialmente ao Dionísio, ao Osvaldo e ao Juraci;

Ao dr. Clóvis Pereira;

Aos colegas docentes e discentes da F.C.E.C.A. do Instituto Mackenzie, que me propiciaram um espaço no qual o estudo e a leitura ganhavam novos significados;

Ao CNPq, que me concedeu a bolsa de estudos relacionada ao curso de Mestrado;

Aos meus pais, pelo apoio, sem o qual este trabalho certamente não teria chegado ao fim.

A professores, professoras, amigos e amigas que, embora distantes, estão sempre presentes e aos meus irmãos, pelo apoio de todas as horas e de mais um pouco.

6  
7  
8

## **APRESENTAÇÃO**

*"O entendimento tem horror ao movimento"*

Ruy Fausto, **Marx, Lógica & Política**

*"Prefiro os resultados cruéis do neoliberalismo a ter de ouvir as explicações de seus defensores. As coisas são como são por razões muito mais importantes do que as imaginadas por seus intérpretes"*

João Sayad, **FSP** 12/08/96

O objetivo inicial deste trabalho era o de estudar o conceito de subdesenvolvimento na Teoria Institucional de Douglass North. A primeira leitura de seu principal livro, **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, no entanto, logo mostrou que seriam necessários o estudo e a compreensão dos interlocutores de North. Ou seja, seria necessária a compreensão dos elementos constitutivos da Teoria Institucional daquele autor que, por sua vez, eram também outras teorias: a Nova Teoria da Firma, a Teoria Evolucionária de Nelson & Winter, a Teoria dos Jogos Evolucionária, ... Estas teorias formavam um conjunto usualmente denominado por "New Institutional Economics" (NIE).

Assim, esta dissertação transformou-se primeiro em um trabalho sobre a NIE e, aproximando a lupa, sobre uma das linhas de pesquisa interiores à NIE, a Nova Teoria da Firma, a qual inclui a Teoria dos Custos de Transação de Oliver Williamson.

O trabalho final pode ser dividido em três partes.

Na primeira parte, que compreende os três primeiros capítulos, busca-se entender o que é a "Nova Economia Institucional". Este esforço leva à associação da NIE com a Controvérsia Marginalista dos anos 40 e 50.

No primeiro capítulo, algumas definições deste programa de pesquisa são levantadas. A análise destas definições remete a investigação à Controvérsia Metodológica do início do século e, mais propriamente, à Controvérsia Marginalista dos anos 40 e 50 e aos argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker.

Os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker constituem-se, para o autor, na base comum das teorias que integram a NIE.

O segundo capítulo apresenta a Controvérsia Marginalista: os ataques anti-marginalistas de Lester e de Hall & Hitch à teoria da firma tradicional, e as defesas de Machlup, de um lado, e os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker, de outro.

As posições metodológicas envolvidas, principalmente as de Machlup e Hayek, são detalhadas e enquadradas em um debate metodológico no terceiro capítulo. Nele, procura-se desenvolver a tensão entre a racionalidade individual do *homo oeconomicus* e a racionalidade sistêmica, uma lógica

situacional. Argumenta-se que a teoria econômica tradicional (isto é, analítica) tem oscilado entre as duas posições.

A segunda parte constitui-se do quarto capítulo. Nele, resenha-se uma das correntes da NIE, a Nova Teoria da Firma. São expostas a Teoria dos Direitos de Propriedade de Alchian & Demsetz, a *Principal Agency Theories* de Jensen & Meckling, a contribuição de Fama e a Teoria dos Custos de Transação de Coase e de Williamson.

A análise destas teorias enfatiza a observação de que, embora os proponentes da Nova Teoria da Firma alegassem uma opção explícita pela racionalidade individual do *homo oeconomicus*, eles reintroduzem, pela porta dos fundos, uma racionalidade sistêmica que prevalece sobre a racionalidade individual.

Na terceira parte, composta pelo último capítulo, expõem-se e analisam-se duas críticas usualmente endereçadas à teoria dos custos de transação de Williamson: a de que ele constrói explicações "funcionalistas" (onde a emergência de instituições - no caso, contratos - é explicada pelas suas "consequências benéficas") e "panglossianas" (onde a eficiência destas instituições é inferida de sua mera existência).

Ao longo deste trabalho, alguns dos limites das teorias envolvidas são prospectados. Acredito que ele pode fornecer



uma base para a avaliação de estudos empíricos construídos sobre estas teorias.

A teoria institucional de Douglass North é, ela mesma, construída principalmente sobre a Teoria dos Custos de Transação de Williamson. Assim, embora o objetivo inicial tivesse sido abandonado, pode-se vislumbrar, ao final, um arcabouço teórico para que a teoria institucional de Douglass North e seu conceito de subdesenvolvimento, sejam, enfim, abordados e avaliados.

## **CAPÍTULO I**

### **DEFININDO A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL.**

Definir a Nova Economia Institucional (NIE) não é uma tarefa fácil. O programa de pesquisa novo-institucionalista é recente e reúne uma grande diversidade de correntes distintas:

"As abordagens teóricas e as estruturas adotadas [no interior da NIE] variam de abordagens evolucionárias (Nelson e Winter, 1982) às teorias de *principal-agency* (Jensen e Meckling, 1976), de perspectivas de teoria dos jogos (Schooter, 1981 e Sugden, 1986) a estruturas de custos de transação (Williamson, 1975, 1985 e North, 1990). Algumas das contribuições adotaram um estilo literário (Demsetz, North, Williamson), enquanto outras empregaram técnicas formais (Schooter, Stiglitz, Holmström). Algumas delas são próximas à teoria neoclássica tradicional, enquanto outras são mais heterodoxas" (MÄKI et alii, 1993:4).

O termo NIE foi cunhado por Williamson em **Markets and Hierarchies** (WILLIAMSON, 1975:1), que o descreveu de duas maneiras diferentes: primeiro, em termos de sua "base", a NIE estaria construída sobre "teoria microeconômica tradicional, história econômica, a economia dos direitos de propriedade e a organização industrial". Segundo, a partir de três idéias comuns aos que a desenvolvem:

1. "a teoria microeconômica tradicional (...) opera em um nível muito alto de abstração";
2. "o estudo de "transações" (...) é realmente de importância crucial" e
3. "o que estamos fazendo [é] complementar, e não um substituto, à análise convencional".

Esta definição de Williamson tem a qualidade de associar a NIE à microeconomia tradicional, afastando-a da velha tradição institucionalista de Veblen e Commons, mais "histórica" e oposta à microeconomia neoclássica.

No entanto, se esta definição descreve bem a teoria institucional do próprio Williamson, ela é restritiva com relação às demais, uma vez que nem todas as correntes da NIE se utilizam da teoria dos custos de transação.

Uma definição mais recente e mais geral foi formulada por Knudsen (1993).

Knudsen argumenta que o renovado interesse em instituições e a emergência do neo-institucionalismo dentro da teoria econômica deve ser atribuído a diferentes campos de pesquisa aplicada.

A teoria econômica tradicional sempre investiu esforços na análise do equilíbrio e "criava estórias" (*storytelling*<sup>1</sup>) para representar o processo de ajustamento ao equilíbrio. A tese do artigo é que o objetivo central da Nova Economia Institucional (NIE) seria o de formalizar de maneira *non ad*

---

<sup>1</sup> Por *storytelling*, Ward (1972) entende "uma tentativa de dar conta de um conjunto interrelacionado de fenômenos na qual fatos, teoria e valores são [coerentemente] mesclados" (WARD, 1972 [MÄKI, 1993:25]). O significado de *storytelling* deve ficar mais claro posteriormente, quando for analisada a *Economia Evolucionária*.

hoc estas estórias, permitindo assim a análise do processo que culmina com o equilíbrio.

Nestes processos de ajustamento, os agentes econômicos individuais se vêem constantemente em situações nas quais o pressuposto de racionalidade maximizante não pode ser mantido. A NIE estaria associada, portanto, ao alargamento dos pressupostos de comportamento do agente econômico.

Neste esforço, as "estórias" evoluíram para modelos e os modelos para teorias autônomas e programas de pesquisa independentes.

A tentativa de conciliar a perspectiva teórica e abstrata da microeconomia com os problemas mais "concretos" de pesquisa aplicada, expressa nesta definição de Knudsen e na primeira "idéia comum" de Williamson, remete à *Controvérsia Metodológica* do final do século passado e ao nascimento da própria teoria microeconômica.

A *Controvérsia Metodológica* foi a contrapartida dentro da Economia do confronto entre o historicismo alemão e o naturalismo positivista, disputa na qual, segundo Schumpeter, não houve vencedores, os participantes apenas dela se cansaram.

O ponto crucial desta controvérsia era: a economia deve ser concebida como uma ciência histórico individualizadora dotada de conteúdo normativo ou como uma ciência

valorativamente neutra voltada para a busca de determinadas regularidades gerais da ação humana?

Enquanto os historicistas alemães enfatizavam a estrutura institucional na qual se davam as relações econômicas, e concebiam a economia de um ponto de vista historiográfico e sociológico, Menger, representando o marginalismo, oposto à escola histórica alemã, defendia nas **Investigações sobre os métodos das ciências sociais** (MENGER, 1883) que as instituições socialmente benéficas emergiam de modo independente da vontade dos homens, que, por sua vez, agiriam em defesa de seus interesses pessoais.

Desta forma, Menger descartava a prioridade para o exame das instituições e concentrava-se a atenção sobre a ação do agente econômico individual, tomado como "átomo" da sociedade. Segundo Cohn (1979):

"Isso lhe permite [a Menger] tratar as categorias econômicas sem consideração pelo contexto social em que se manifestam, visto que é um simples resultado não intencional de um conjunto de ações realizadas por indivíduos com vistas aos seus fins pessoais" (COHN, 1979:69)<sup>2</sup>.

A *Controvérsia Metodológica* recoloca a questão: como conciliar microeconomia e instituições, se Menger explicitamente descartou o estudo destas últimas quando da criação da microeconomia? Entretanto, o problema do *realismo*

---

<sup>2</sup> Cohn (1979) mostra como os "tipos rigorosos" de Menger influenciaram a formação dos "tipos ideais" de Weber.

ou da *realisticidade* - como preferem alguns<sup>3</sup> - da teoria econômica, subjacente a esta controvérsia, ainda se manifestará em discussões posteriores, como se verá.

Voltando à definição de Knudsen, ela é, de uma maneira geral, correta. Mas é também genérica demais, perdendo em precisão e especificidade.

Uma terceira definição, a de Langlois (1986), ainda é muito utilizada, embora fosse menos recente do que a de Knudsen.

Langlois caracteriza o institucionalismo em termos de "temas comuns" e a NIE em termos de itens dentro do programa:

1. **Tema comum:** abandono da racionalidade maximizante estrita em favor de uma racionalidade "em um sentido verdadeiro".  
**Item no programa NIE:** a prática do método de análise situacional com um "tipo de suposição de racionalidade limitada" [a *bounded rationality* de Simon].
2. **Tema comum:** a explicação econômica deve ser dinâmica<sup>4</sup> ou evolucionária  
**Item no programa NIE:** construir modelos de "mão invisível" onde fenômenos econômicos são explicados como consequências não intencionais da ação individual<sup>5</sup>.
3. **Tema comum:** Além dos preços de mercado, a atividade econômica é coordenada por outras instituições que também devem ser estudadas teoricamente.  
**Item no programa NIE:** as instituições fazem parte da situação dos agentes e seu surgimento é explicado pela ação destes mesmos agentes.

---

<sup>3</sup> ver MÄKI, 1993.

<sup>4</sup> em sentido amplo, porque deve incluir as análises mais históricas dos institucionalistas tradicionais.

<sup>5</sup> como em Hayek ou nos modelos evolucionários

A definição de Langlois também pode ser denunciada como restritiva, pois exclui do primeiro item outras suposições de racionalidade, como a racionalidade procedimental ou a própria racionalidade maximizante, presente em algumas correntes da NIE.

No entanto, ela é suficientemente específica para deixar transparecer uma contradição reveladora das origens, da *genealogia*, da NIE.

Observe o "item no programa NIE" do primeiro "tema comum" de Langlois. Nele, combina-se "a prática do método de análise situacional", formulado por Popper (1983), com um "tipo de suposição de racionalidade limitada". O problema é que na análise situacional os fenômenos são explicados como consequências de ações individuais determinadas pela "lógica da situação". Uma reconstrução possível da estrutura da explicação situacional é a seguinte (KOERTGE, 1979 [MÄKI et alii, 1993:17]):

- a) **Descrição da situação:** o agente A estava na situação C.
- b) **Análise da situação:** na situação C, a ação apropriada é X.
- c) **Princípio de Racionalidade:** os agentes sempre agem apropriadamente em suas situações.
- d) **Explanandum:** Portanto, A fez X.

Mäki (1993) observa que o método de análise situacional não cita os objetivos e as crenças dos indivíduos explicitamente, e explica esta ausência através de uma

peculiaridade do conceito de situação de Popper, onde as características da situação C já *incluem* os objetivos e as crenças dos agentes.

Assim, há pelo menos uma *tensão* entre o método de análise situacional, no qual as situações *determinam* a ação do agente, e princípios de racionalidade que regem o comportamento dos agentes individuais: Qual é o fator determinante da ação dos agentes, a "lógica da situação" ou a "racionalidade individual"? Estas duas possibilidades não se excluem?

Mais uma vez, a questão levantada por Mäki não é nova na microeconomia. Ela remete a uma outra controvérsia, mais recente, mas que se confunde com a primeira: a *Controvérsia Marginalista* dos anos 40 e 50. A *Controvérsia Marginalista* é o ponto de partida comum da *Nova Teoria da Firma* (Williamson, Alchian & Demsetz, Jensen & Meckling e Fama) e da *Teoria Institucional* de Douglass North, da *Abordagem Evolucionária* de Nelson e Winter e da *Teoria dos Jogos Evolucionária* (Axelrod, Sugden, Schotter). Ou seja, se constitui na própria origem da NIE.



## **CAPÍTULO II**

### **A CONTROVÉRSIA MARGINALISTA.**

#### **1. A crítica antimarginalista.**

Por volta dos anos 40, economistas ingleses reunidos no Oxford Research Group, notadamente Hall & Hitch (1939), e um pesquisador norte-americano, Lester (1946), em trabalhos independentes, apresentaram críticas semelhantes à teoria neoclássica da firma.

*críticas  
NEO  
CLÁSSI-  
COS*

A teoria da firma pressupõe que os empresários, que supostamente determinam individualmente o comportamento da firma, são maximizadores racionais de lucros, isto é, comparam os custos marginais à receita marginal para determinar o preço de suas mercadorias. A derivação da curva de oferta, um instrumental básico da microeconomia, pressupõe esta racionalidade maximizante dos empresários.

Ambas as pesquisas enviaram questionários a empresários sobre suas políticas de precificação (Hall & Hitch) e emprego (Lester), em cujos resultados basearam suas conclusões.

O grupo de Oxford observou que os empresários usualmente seguem uma regra de bolso (*a rule of thumb*) a partir do que chamaram de *custo total* de uma mercadoria (ou seja, um *mark up* aproximado de 10%, arbitrário, sobre o custo unitário de uma mercadoria), onde a maximização de lucro, se houver, não

é senão um efeito colateral deste procedimento. Estes economistas concluíram que a política de precificação da teoria da firma não era de *facto* aplicada, e nem poderia ser *teoricamente* aplicável, uma vez que os empresários não podem estimar ao certo a sua receita marginal.

A receita marginal em mercados de concorrência perfeita é igual ao preço. No entanto, os mercados observáveis não seriam perfeitos, mas uma mistura de mercados oligopolizados e de concorrência monopolística. Neste caso, a determinação da curva da demanda, e portanto da receita marginal, é impraticável: os empresários não teriam, conseqüentemente, a informação necessária para fazer seus cálculos marginalistas.

Lester, por sua vez, concentra suas conclusões sobre o custo marginal. Tomando-se o mercado de trabalho, análises a partir da teoria da firma concluiriam que se a taxa de salário real subisse, a relação trabalho/capital deveria cair. No entanto, os empresários de Lester, *keynesianamente*, responderam que determinam seu nível de emprego baseados primordialmente no nível de demanda observado e prospectado.

As críticas de Hall & Hitch e de Lester colocam em questão a *validade* da análise marginalista: se os empresários (ou consumidores) não são maximimizadores de lucro (utilidade) racionais - e não poderiam ser, pois a informação

não é completa - a curva da oferta (demanda) teoricamente não pode ser derivada.

Não? Os debates da *Controvérsia Marginalista* que se seguiu levantou a questão do significado e do status cognitivo do *postulado da racionalidade*. Qual é a importância do pressuposto da racionalidade para a teoria como um todo? Ele é testável empiricamente? Ele deve ser testado empiricamente? As proposições econômicas que não podem ser confirmadas devem ser descartadas?

O debate em torno da crítica marginalista envolve duas posições principais: o contra-ataque de Machlup / e os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker. /

## **2. A defesa marginalista.**

### *2.1. A Posição de Machlup*

A primeira apresentação organizada da defesa do marginalismo é de Machlup. O argumento de defesa de Machlup foi formulado em "Marginal analysis and empirical research" (MACHLUP, 1946) e "Rejoinder to an antimarginalist" (MACHLUP, 1947).

De uma forma geral, Machlup (1946) desconfia de pesquisas empíricas baseadas em questionários. Ele acha que as respostas obtidas a partir do envio de questionários são um indicador muito pouco confiável das verdadeiras razões que

teriam levado um empresário a tomar determinada decisão. Por outro lado, a formulação de questionários e a interpretação das respostas obtidas exigem um profundo conhecimento da teoria econômica.

Assim, Machlup considerou que os pesquisadores britânicos inferiram conclusões equivocadas a partir dos resultados empíricos que obtiveram. Segundo Machlup, estes resultados podiam ser "traduzidos" para a linguagem marginalista. Desta forma, ao invés de se constituírem em uma crítica ao marginalismo, estes resultados deveriam ser encarados como uma instância confirmadora da análise marginalista e do princípio econômico de maximização condicionada.

Com relação ao trabalho de Lester, Machlup o desqualifica, considerando que as questões propostas pelo pesquisador aos empresários haviam sido mal formuladas, induzindo a respostas parciais ou auto-evidentes.

"Os questionários do prof. Lester sofrem não apenas da fragilidade inerente ao método, mas também de defeitos em sua formulação" (MACHLUP, 1946:548).

Lester publicou uma réplica (LESTER, 1947) que foi seguida de tréplica de Machlup (a sua *rejoinder*), onde Machlup admite que alguns dos resultados de Lester podiam ser relevantes, mas que eles também eram passíveis de serem traduzidos para uma linguagem marginalista.

O ponto para Machlup é que a tal regra de bolso, baseada no custo total médio de produção, era um "fato da vida empresarial", mas que não invalidava a análise marginalista porque, por um lado, se constituiria em uma boa aproximação do cálculo marginalista. Ainda assim, um comportamento rotinizado, baseado em regras de bolso, poderia se conciliar com a análise marginalista quando:

"a rotina estiver baseada em princípios [marginalistas?] os quais alguma vez foram considerados e definidos e que tenham sido frequentemente aplicados com a necessidade decrescente de escolha consciente" (MACHLUP 1946:524)

Por outro lado, não haveria porque exigir do empresário a precisão do cálculo marginalista exato, assim como não se exige de um motorista os cálculos envolvidos na ultrapassagem de um caminhão em uma estrada.

Finalmente, Machlup também destaca que a pressuposição de que o empresário maximiza seus lucros com base no cálculo marginalista não implica que este saiba ou possa saber o "valor objetivo" dos fatores relevantes. Machlup admite que as decisões dos empresários repousam sobre avaliações *subjetivas* de valor.

Para Vromen (1995), no entanto, Machlup não percebe que a introdução da subjetividade do empresário recoloca a questão do papel da teoria econômica. A teoria econômica deve interpretar as ações *observadas* dos empresários, e neste caso

admitir que as decisões dos empresários podem não levar à maximização dos lucros, ou explicar o que empresários perfeitamente racionais fariam se soubessem as magnitudes objetivas relevantes. Neste segundo caso, suas ações sempre levariam à maximização dos lucros, com a ressalva de que tal empresário, simplesmente, não existe.

A única conclusão que Vromen (95) permite que se infira de Machlup é de que os empresários *almejam* maximizar lucros. Mas, ainda segundo Vromen, Machlup parece não perceber a implicação de que a análise marginal não se sustenta sob esta condição. Pode-se objetar que Machlup afirma explicitamente que a análise marginal não exige que as firmas maximizem lucros em um *sentido objetivo*, mas que apenas pretende explicar *tendências* do comportamento da firma. Mas ainda assim, a questão permanece: se empresários derivam suas políticas de preços e salários de premissas falsas, suas ações podem não resultar nas tendências previstas pela teoria para o mercado.

"(...) podemos concluir [com base na análise precedente de Vromen] que a defesa de Machlup (1946) da análise marginal é apenas parcialmente bem-sucedida. Machlup é bem-sucedido quando mostra que os resultados empíricos dos antimarginalistas podem ser traduzidos em vocabulário marginalista. (...) Mas Machlup não consegue mostrar que as predições da teoria neoclássica se sustentam se elas forem tomadas como predições sobre o comportamento de firmas *individuais*" (VROMEN, 1995:21, grifo meu).

Vromen (1995) pretende mostrar que outros defensores da teoria neoclássica (Alchian, Becker e Friedman) arguem que a defesa de Machlup não se sustenta porque Machlup tomou equivocadamente a teoria da firma como uma teoria do comportamento da *firma individual*, e não, paradoxalmente, do comportamento da *indústria*.

A defesa marginalista de Machlup fica mais clara quando ela é enquadrada em sua posição metodológica com relação ao *status* cognitivo do postulado da racionalidade, que será exposta em detalhes mais adiante.

Basicamente, Machlup advoga que a teoria econômica seria um sistema hipotético dedutivo, onde apenas as hipóteses deduzidas de nível inferior é que são passíveis de teste empírico. Os pressupostos fundamentais (como o postulado da racionalidade) não podem ser testados empiricamente, são avaliados apenas pelo seu valor heurístico (determinado subjetivamente pelo pesquisador). O *homo oeconomicus* (ou *homunculus oeconomicus*, como prefere chamar) de Machlup é equivalente a um tipo ideal weberiano: um dispositivo artificial concebido mentalmente pelo pesquisador para simplificar os problemas que se coloca.

Um sistema hipotético dedutivo só pode ser refutado através do ataque à sua consistência lógica interna. O que Machlup propõe é um descasamento entre teoria e problemas

concretos, onde o teste empírico serviria apenas para verificar se a aplicação de um sistema a um problema concreto é adequada.

## *2.2. Os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker.*

### *a. O argumento de Seleção de Alchian.*

Por volta de 1950, Alchian (1950) considerou que tanto Lester quanto Machlup direcionaram mal seus argumentos. Alchian sugere que a teoria da firma deve ser aplicada não a firmas individuais, mas à indústria como um todo. Para ele, contemplar a ação dos empresários não é relevante para avaliar a validade da teoria da firma: mesmo se a suposição de que as firmas maximizam lucros for falsa, forças impessoais de mercado garantiriam a sustentação dos teoremas da teoria da firma!

Em seu artigo de 1950, Alchian propunha que a análise econômica fosse modificada para incorporar informação incompleta e incerteza. Sua abordagem dispensava a "maximização do lucro" e não repousava sobre o comportamento individual predizível, usualmente pressuposto pelos manuais da disciplina. Entretanto, afirmava que manteria os conceitos analíticos associados a este tipo de comportamento porque estes (os conceitos) não dependeriam de pressupostos sobre motivações ou sobre previsibilidade comportamental.



A abordagem de Alchian incorporava os princípios de evolução biológica e seleção natural, interpretando o sistema econômico como "um mecanismo adotivo o qual escolhe entre ações exploratórias geradas pela busca adaptativa de 'sucesso' ou 'lucro'" (ALCHIAN, 1950:1, grifo meu). A análise resultante abrangeria ações tidas como irracionais pela análise "costumeira", como comportamentos rotinizados. Segundo o autor, as vantagens que tal abordagem proporcionaria seriam maior aplicabilidade e a remoção de postulados irrealistas desnecessários.

O ponto de partida de Alchian foi mostrar que a "maximização de lucro" como guia de ação dos agentes perde seu sentido em ambientes de informação incompleta e incerteza. Para este objetivo, cita o trabalho de Tintner<sup>6</sup>, segundo o qual não é possível, em ambientes de incerteza, identificar-se senão uma *distribuição dos resultados potenciais* de cada ação.

Por outro lado, maximizar uma distribuição de resultados esperados também não faz sentido, pois cada firma tem uma *função preferência*, com relação ao risco e à variância dos resultados esperados, *própria e específica*.

---

<sup>6</sup> "The Theory of Choice under Subjectivity Risk and Uncertainty", *Econometrica* 9:298-304, 1941

Mais importante, nestas circunstâncias não haveria como saber ex-ante qual dessas funções preferência apresentaria o melhor resultado em termos de lucro. É possível que o lucro máximo acabe se destinando a um empresário que apresente mais "sorte", ao invés de mais "racionalidade". Em outras palavras, a ligação entre decisão racional e realização de lucros máximos, que é diretamente obtida sob informação completa e conhecimento perfeito, não se sustenta sob incerteza.

Alchian sugere que o que importa no sistema econômico prevalecente não são as deliberações dos empresários em seu processo de tomada de decisões, mas os lucros observáveis que eles auferem; que forças impessoais de mercado garantem que:

"aqueles que realizam lucros positivos são sobreviventes; aqueles que obtêm prejuízos desaparecem (...) [assim], afastando-se das árvores - o cálculo otimizador das unidades individuais - pode-se discernir melhor a floresta das forças de mercado" (ALCHIAN 1950:18-19).

*Darwin*

A observância de lucros positivos se configura na garantia de sobrevivência das firmas, para Alchian. Sugere-se uma "racionalidade satisfacente" (*satisficing behaviour*), onde o empresário, ao invés de maximizar os lucros, satisfaz-se com a observação de lucros positivos.

Alchian prossegue delineando os contornos de um modelo - a *chance-dominated model* - no qual pressupõe-se que o comportamento dos agentes é determinado ao acaso, onde os

agentes não agem deliberadamente ou conscientemente (ou seja, *não são racionais*). Se o ambiente se modifica, os agentes não se adaptam racionalmente a esta nova situação. Ocorre, no lugar, um processo de *adoção*: o novo ambiente *adota* os sobreviventes cujo comportamento se mostra *apropriado*.

Alchian ilustra seu modelo com duas analogias: a analogia das folhas que crescem aleatoriamente em uma árvore, em que só vingam aquelas que tiveram a sorte de serem banhadas pela luz, e a analogia de motoristas de uma estrada de Chicago, que também tiveram a sorte de escolherem uma pista servida por um posto de gasolina.

O modelo de Alchian não pretende ser *realista*, mas apenas *explicativo*. O objetivo deste esboço de teoria formulado por Alchian seria o de mostrar que comportamentos *regulares* agregados podem emergir mesmo se os indivíduos se comportarem de forma *irregular*.

A seguir, o autor mostra que a existência de grandes firmas economicamente estáveis não é incompatível com modelos baseados no acaso. O modelo de Alchian também não exclui a possibilidade de ocorrência de resultados ótimos, ou a possibilidade de que economistas possam prever, explicar ou diagnosticar que tipo de firma, isto é, qual "firma representativa" teria maior probabilidade de sobrevivência. Finalmente, que os pressupostos de comportamento maximizante

não precisam ser realistas para que as implicações da teoria da firma se sustentem:

*D. March*

"investigações empíricas através do método de questionários são incapazes de avaliar a validade da análise de produtividade marginal (...). O ponto essencial é que a motivação individual e as condições de previsão, se suficientes, não são necessárias" (ALCHIAN, 1950:26).

A este modelo puro, Alchian adiciona, paradoxalmente, um comportamento dos agentes do tipo adaptativo. Sob incerteza, seria razoável supor que, para reduzir as incertezas, os empresários recorram às várias formas conscientes de comportamento adaptativo, como "imitação" ou "tentativa e erro". Quando a "imitação" não é possível, surgem espaços para as inovações. Por outro lado, "tentativa e erro" pode levar a equilíbrios sub-ótimos ou múltiplos; além disso, em processos de mudanças "ambientais", onde não se verifica a recorrência das experiências, processos de "tentativa e erro" podem se tornar processos de "sobrevivência ou morte".

*D. March*

Alchian conclui afirmando que não há razões para rejeitar a análise marginal, mas que os economistas podem estar "abusando da sorte" (pg. 33) ao afirmar que as ações dos empresários vão convergir, como um resultado de adaptação ou adoção, em direção à ação ótima que teria sido selecionada se a previsibilidade e a informação fossem perfeitas. Ele sugere que um modelo analítico deveria começar pela situação

de incerteza, e que a partir de então, se adicionasse elementos de previsibilidade ou de redução de incertezas.

Em "comunicação" de 1953, Alchian tenta esclarecer sua posição em relação à controvérsia marginalista, respondendo a uma crítica de Penrose (1952). Segundo ele, os antimarginalistas e Machlup teriam confundido pressupostos ("axiomas") e teoremas, testando equivocadamente os primeiros. Segundo ele, os axiomas estariam ligados às firmas individuais, enquanto os teoremas referiam-se à indústria ("constelação de firmas", "população de firmas"). Na visão de Alchian, a análise marginal é adequada para predizer o comportamento da indústria que, na maior parte do tempo não é produzido por maximizadores de lucro perfeitamente informados, mas por forças evolucionárias. - o que dirige -

Analizando os argumentos de Alchian, conclui-se que sua defesa também é parcialmente bem-sucedida. Ele consegue mostrar que a pressuposição de um comportamento maximizante por parte dos agentes é inútil ou desnecessária sob incerteza: Alchian identifica "competição" à "escassez de recursos" e à seleção de firmas, a despeito das escolhas dos empresários.

Ver D.  
North  
① Chan-  
ge

Mas a defesa do papel da análise marginal ou do economista ainda não é clara, uma vez que os empresários de Alchian não maximizam lucros necessariamente e o lucro máximo

visado é substituído pelo lucro positivo observado como garantia de sobrevivência das firmas! Os teoremas da firma se sustentam sob esta "racionalidade satisfacente"? Alchian deveria ter demonstrado esta possibilidade. Não o faz, mas propõe, no artigo de 1953, que o "único meio de se certificar da validade da teoria da firma seria através do teste empírico de seu poder preditivo" (ALCHIAN, 1953:602), o que o aproxima de Milton Friedman, e seu clássico ensaio sobre a metodologia da economia positiva.

*b. O argumento de seleção de Friedman.*

A primeira parte do artigo "A Metodologia da Economia Positiva", de Friedman (1953) é bem conhecida. Após discutir a fronteira entre ciência normativa e ciência positiva, Friedman adota, com alguma variação, a distinção analítico-sintética do conhecimento científico<sup>7</sup>. O valor heurístico de uma teoria deveria ser avaliado pelo seu poder preditivo. No caso de duas teorias concorrentes apresentarem poder preditivo semelhante, introduz-se dois critérios adicionais: o da "simplicidade" e o da "fecundidade".

---

<sup>7</sup> isto é, o conhecimento científico é dividido em proposições analíticas (tautologias e auto-evidências) e proposições sintéticas (proposições factuais que podem ser verificadas ou falseadas pela evidência).

Friedman corrobora o falseacionismo de Popper quando admite que evidências factuais não podem provar uma hipótese, mas apenas falseá-la. Afirma que as ciências sociais enfrentam problemas adicionais quando se trata de realizar experimentos. Discute, por exemplo, a questão do controle de experiências sociais, ou a da interpretação dos resultados, entre outras. Face a estas dificuldades, afirma:

"A dificuldade nas ciências sociais de se obter novas evidências para a classe de fenômenos que se quer explicar (...) torna tentadora a idéia de que outra evidência, de acesso mais direto, se mostre igualmente relevante para a validade da hipótese (...) [ou seja] os "pressupostos", e de que a adequação destes à "realidade" é um teste de validade de hipótese" (FRIEDMAN, 1953:14).

Como consequência do surgimento de mal-entendidos quanto ao papel da evidência empírica no trabalho teórico, Friedman enuncia o seu "F-Twist": "Quanto mais significativa é uma teoria, mais irrealista são seus pressupostos" (FRIEDMAN, 1953:14). A partir de então critica tanto o trabalho de Lester quanto o de Machlup.

O "F-Twist" afasta Friedman de Popper, que atribuía ao realismo de teorias importância relevante. É claro que Friedman reintroduz o realismo através da porta dos fundos da "fecundidade", um de seus critérios para a avaliação de teorias, mas esta já é outra história.

Entretanto, no mesmo artigo, Friedman enuncia, para usar a terminologia de Vromen (1995), um outro "F-Twist", agora

com relação a Alchian. Citando Alchian, Friedman afirma que as folhas de uma árvore concentram-se no lado onde bate o sol como se - as *if* - soubessem as leis da fotossíntese. Da mesma forma,

"...parece razoável que excelentes predições serão feitas a partir da hipótese de que jogadores de bilhar realizam suas tacadas *como se* soubessem as complicadas fórmulas matemáticas que dariam a direção *ótima* [ênfase minha, SG] da trajetória..." (FRIEDMAN, 1953:21).

Observe-se que Friedman ousa um passo a mais em relação ao comportamento satisfacente de Alchian: fala-se agora em cálculos *ótimos*. Mais abaixo, confirma-se:

"...firmas individuais comportam-se *como se* estivessem procurando racionalmente *maximizar* [ênfase minha, SG] seus retornos esperados (geralmente senão equivocadamente chamados de "lucro") e tivessem pleno conhecimento dos dados necessários para ser bem-sucedidos em suas tentativas..." (FRIEDMAN, 1953:21)

Com relação ao "lucro" e aos "retornos esperados", Friedman esclarece em nota de rodapé, citando Tintner, que "lucro" deve ser entendido como a diferença entre o resultado observado e o resultado esperado, entre receitas *ex post* e *ex ante*, condicionado pelo nível de incerteza, portanto.

O autor ainda acrescenta que, a menos que o empresário de uma maneira ou outra se aproxime do comportamento consistente com a maximização dos retornos, ele não permanecerá no mercado por muito tempo. Um processo de "seleção natural" (FRIEDMAN, 1953:22) ajudaria a validar a hipótese!



O artigo de Friedman ainda discute quais seriam o significado e o papel dos pressupostos em uma teoria. Resumidamente, eles seria três: a) um modo econômico de se apresentar uma teoria; b) às vezes os pressupostos facilitam um teste indireto das hipóteses a partir de suas implicações; e c) às vezes são um meio conveniente de se especificar as condições sob as quais espera-se que uma teoria seja válida.

Comparando os argumentos de seleção de Alchian e Friedman, Vromen (1995) tece algumas conclusões. Em primeiro lugar, Vromen enfatiza que:

"A teoria da firma não é o que parece! Apesar das aparências, a teoria não é sobre as decisões feitas por firmas individuais, mas sob processos subjacentes em economias de mercado" (VROMEN, 1995:31).

Vromen destaca que Alchian trabalha com uma proposição mais fraca que Friedman. Enquanto o primeiro afirma que a análise marginal pode ser usada para diagnosticar as condições mais propícias a uma maior probabilidade de sobrevivência, o segundo parece reivindicar que a seleção natural *impõe* que as condições de maximização de lucros será alcançada.

Para esclarecer, Vromen distingue entre *profit maximizing* (ações que são levadas com o intuito de buscar o lucro) e *profit maximization* (a maximização de lucro propriamente dita. *Profit maximizing* pode levar a *profit maximization*, mas esta última não requer a primeira: pode-se

obter maximização de lucros sem estar maximizando-o intencionalmente.

Alchian e Friedman parecem concordar com a idéia de que a teoria neoclássica da firma é, em última instância, uma teoria sobre o comportamento da indústria. Ambos parecem concordar com esta *proposição ulterior*:

"se as firmas estão engajadas em *profit maximizing* ou não, a seleção natural econômica garante que os teoremas neoclássicos, que são sobre tendências no nível da indústria, se sustentam".

Em contraste com Alchian, Friedman parece arguir em favor de uma reivindicação mais forte, uma *proposição intermediária* (porque "está contida" na *proposição ulterior*):

"se as firmas estão engajadas em *profit maximizing* ou não, a seleção natural econômica garante que cada uma das firmas individuais sobreviventes apresentam um comportamento que é consistente com *profit maximization*".

A validade da *proposição intermediária* é uma condição suficiente mas não necessária para a validade da *proposição ulterior*.

### c. O argumento de seleção de Becker

O objetivo de Becker (1962) é similar ao de Alchian (1950) e Friedman (1953): mostrar que a validade dos teoremas da economia neoclássica não está restrita a situações nas quais os indivíduos se comportam racionalmente. Becker quer mostrar

"como teoremas importantes da Moderna Economia resultam de um princípio geral que inclui não apenas comportamento racional e argumentos de sobrevivência, mas também comportamento irracional" (BECKER, 1962:1).

*Tese do  
Becker*

Becker inicia seu argumento restringindo o conceito de "racionalidade" para "maximização consistente de uma função bem ordenada, tal como utilidade ou função lucro" (BECKER, 1962:1). O autor acredita que muita confusão se deve a comentários que colocaram equivocadamente a análise para longe do mercado e em direção ao indivíduo. Não se satisfaz com argumentos que colocam a racionalidade como uma tendência geral, já que a irracionalidade também poderia ser igualmente uma tendência, dominante até. Distingue o nível do mercado do nível do indivíduo, e atribui racionalidade apenas ao primeiro nível.

*Def.  
Racionalidade*

*D. North*

Para apresentar seu argumento, compara a teoria tradicional da derivação da curva da demanda com uma teoria alternativa. Segundo Becker, as críticas à teoria tradicional (baseadas no comportamento individual) não se conciliam com o fato de que ela tem se mostrado operacional e útil para as análises de mercado. A sua abordagem, dita "geral", está baseada na suposição de que:

"mudanças nas oportunidades resultantes de uma mudança nos preços relativos também tendem a produzir uma resposta sistemática, a despeito das regras de decisão [individuais]" (BECKER, 1962:4).

Portanto, o princípio geral subjacente aos teoremas neoclássicos, segundo Becker, é que mudanças no conjunto de oportunidades de consumo (ou de produção das firmas) podem explicar mudanças no comportamento do mercado consumidor (ou da indústria) sem que se pressuponha que os consumidores (as firmas) agem racionalmente. É mister notar que a derivação da curva de demanda de Becker simplesmente dispensa as funções objetivo: elas baseiam-se unicamente nas restrições e em mudanças de oportunidade!

*Coase*

*F. Deman  
do Becker.*

Becker procura mostrar que comportamentos irracionais, tais como o consumo "por impulso" ou "por inércia" levam, através de mudanças nas oportunidades de consumo, a curvas de demanda negativamente inclinadas:

"Assim, o mercado agiria como se "ele" fosse racional, não apenas quando os consumidores também fossem racionais, mas também quando fossem (...) irracionais" (BECKER, 1962:7).

Chama-se à atenção que Becker trata o mercado como se "ele" fosse um "sujeito" que se comporta racionalmente! O problema dos economistas, segundo Becker, seria que eles tinham ido longe demais e construído uma teoria onde os consumidores "representativos" agiriam como se fossem "reproduções microscópicas do mercado" (BECKER, 1962:7):

*Falha  
dos econo-  
mistas*

Becker estende sua análise à teoria da firma. A característica distintiva das firmas, na teoria tradicional, é que elas, ao contrário dos consumidores, não estariam

sujeitas a restrições orçamentárias. Mas, para Becker, esta teria sido a principal contribuição oferecida pelo argumento de seleção de Alchian: uma demonstração de que as decisões irracionais de firmas estão limitadas por alguma restrição orçamentária.

*Contribuição Alchian*

Uma firma (ou um consumidor) cujo conjunto de oportunidades é determinado pela sua restrição orçamentária não pode ignorar para sempre uma mudança nos preços relativos, aja ele racionalmente ou não. Mudanças nas "restrições de recursos" (para consumidores ou para firmas) são suficientes para que o mercado responda racionalmente, isto é, de acordo com os teoremas neoclássicos. Nem consumidores, nem firmas, podem ignorar perdas significantes por muito tempo:

*Coase*

"Confiança na irracionalidade das firmas induziram [anti-marginalistas] a concluir que as respostas de mercado eram também irracionais, enquanto confiança na racionalidade dos mercados induziram [marginalistas] a concluir que as firmas também seriam racionais... (...) A análise [que proponho] revela que firmas irracionais podem ser "forçadas" a respostas de mercado racionais. Consequentemente, antimarginalistas podem acreditar que as firmas são irracionais, marginalistas que as respostas de mercado são racionais, e ambos estarem falando do mesmo mundo econômico." (BECKER, 1962:12)

O argumento de Becker se aproxima do de Alchian. Assim como Alchian, Becker não quer excluir a possibilidade de que firmas que não apresentem comportamento consistente com a maximização de lucros possam sobreviver. Mas Becker também não consegue, assim como Alchian e Friedman, validar a

proposição ulterior: por que acreditar que o mercado exibirá curvas de oferta ascendentes se as firmas apresentarem um comportamento satisfacente?

O princípio subjacente ao argumento de Becker ainda é o da escassez (como Robbins): firmas que conseguem obter lucros positivos coletam estes meios intertemporalmente para expandir suas atividades, enquanto as demais não podem senão contrair-se.

lucro é  
o que  
gira

Mas será que este argumento é suficiente? **Kirzner** (1962) acha que não. Ele argumenta convincentemente que mudanças no conjunto de oportunidades das pessoas só podem ser considerados se *pelo menos* alguns participantes do mercado forem racionais.

Mudanças nas oportunidades não forçam necessariamente as firmas a responderem de uma maneira a garantir que um comportamento racional de mercado venha a emergir. Existe a possibilidade, por exemplo, de que, face a uma mudança nas oportunidades, todas as firmas mudem, irracionalmente, para uma direção oposta à esperada, enquanto uma única firma permaneça na sua posição inicial, obtendo lucros positivos às expensas das demais. Porém, se uma racionalidade mínima for pressuposta, os teoremas da teoria neoclássica, como a inclinação negativa da curva de demanda, se sustentam.

market  
(I) change

Initial  
rationality  
de.

Mas Kirzner não identifica "comportamento racional" à maximização consciente de uma função objetivo bem ordenada, como Becker, mas, de acordo com a tradição austríaca à qual pertence, à capacidade dos agentes de aprenderem de seus fracassos passados:

*Essência  
Adaptativa*

"A essência deste processo de mercado [...] é a maneira sistemática na qual revisões de planos são feitas como consequências do desapontamento com planos anteriores" (KIRZNER, 1962:381).

Assim, processos nos quais os mercados se equilibram pressupõem que os participantes sejam racionais neste sentido "austríaco"<sup>8</sup>. Mudanças no conjunto de oportunidades apenas não seriam suficientes para produzir resultados neoclássicos.

A questão principal neste caso, como sublinha Vromen (1995), parece ser o que Kirzner, de um lado, e Becker, Friedman e Alchian, de outro, entendem ser a "essência" do mercado: seleção por lucro, produzida por forças de mercado e que levam a mudanças de oportunidades, para o segundo grupo; coordenação de planos individuais, produzida por processos individuais e interdependentes de aprendizagem, para a economia austríaca.

*Dois  
lados de  
uma moeda*

---

<sup>8</sup> uma exposição mais detalhada da metodologia austríaca está no capítulo seguinte.

No que segue, discutem-se com maior profundidade as posições metodológicas envolvidas, particularmente a de Machlup e dos economistas austríacos, e a relação entre os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker, principalmente Friedman, e as principais correntes da NIE, a **nova teoria da firma** (teorias dos custos de transação de Williamson e Fama, teoria do agenciamento de executivos de Jensen & Meckling e teoria dos direitos de propriedade de Alchian & Demsetz), a **abordagem evolucionária**, de Nelson & Winter, e a **teoria dos jogos evolucionária** de Sugden, Axelrod, e outros.



**CAPÍTULO III**

**A CONTROVÉRSIA MARGINALISTA E O POSTULADO DA  
RACIONALIDADE.**

*criticam T. Neo*

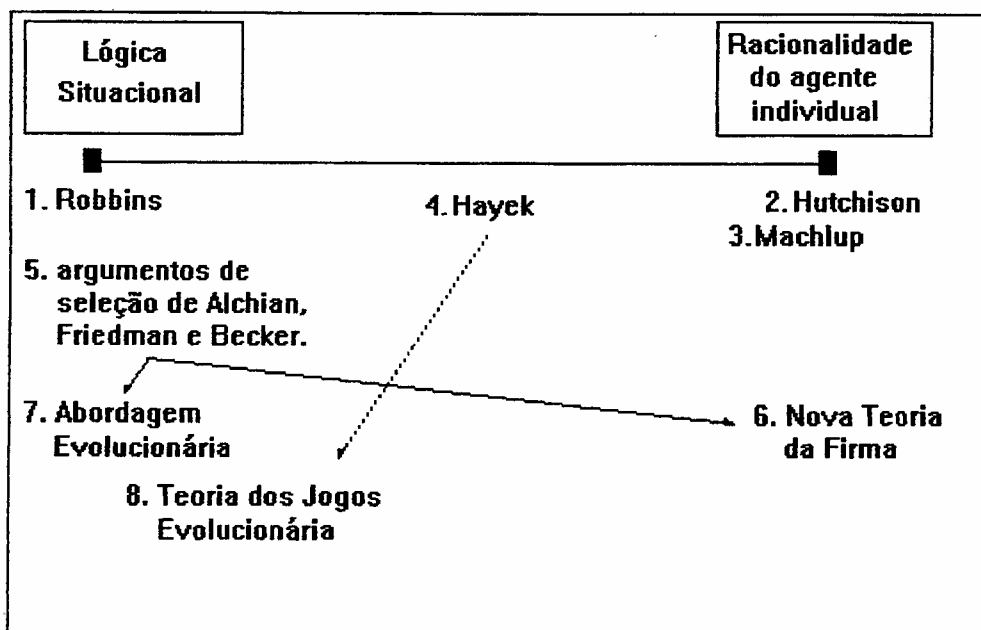
Os ataques de Hall & Hitch tinham a intenção de demonstrar que os resultados previstos pela teoria marginalista - a derivação das curvas de oferta e demanda e a eficiência do ponto de equilíbrio - não podiam se sustentar porque a teoria pressupunha - não realisticamente - que os agentes eram dotados de uma racionalidade perfeita, na qual teriam acesso à informação completa.

*critica a  
T. neo -  
clássico*

A discussão sobre o papel, o *status cognitivo*, do Postulado da Racionalidade dentro da economia pode ser colocada, para efeito deste trabalho, sobre um eixo cujos pólos são a *racionalidade do agente individual (RAI)*, de um lado, e a *lógica situacional (LS)* de outro.

*deve-se*

Os teóricos classificados no primeiro pólo atribuem a eficiência do ponto de equilíbrio à racionalidade do agente individual. Já aqueles classificados no segundo pólo atribuem-no à lógica situacional descrita por Popper no capítulo anterior.



A clássica definição de **Robbins**<sup>9</sup> para a Economia - "ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins alternativos e meios escassos" - situa-se no pólo LS, uma vez que enfatiza a noção de *escassez* como distintiva do campo de conhecimento da economia. O Postulado da Racionalidade dos agentes e o pressuposto de previsibilidade perfeita são, para Robbins, apenas artifícios expositórios simplificadores, mas não realistas.

Atribui-se a **Hutchison**<sup>10</sup> a introdução do Positivismo na Economia e o deslocamento da unidade de análise da ciência econômica para a RAI. Segundo Caldwell (1982):

"Hutchison mudou isto [a concepção metodológica de Robbins] completamente, colocando a idéia de um agente econômico maximizante, racional, no centro do palco:

<sup>9</sup> ver Caldwell, 1982:99 e segue.

<sup>10</sup> ver Caldwell, 1982:106 e segue.

esta idéia, em sua mente, é a "pressuposição fundamental" da teoria econômica" (CALDWELL, 1982:117).

Em resposta ao ataque antimarginalista de Hall & Hitch e ao próprio Hutchison, alinham-se pelo menos dois tipos de respostas - a defesa marginalista de Machlup, e os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker - além da concepção austriaca de Hayek.

**Machlup** opta pela racionalidade do agente econômico individual, caracterizando o "homem econômico racional" como um dispositivo mental à disposição do pesquisador, separando teoria e realidade através do sistema hipotético dedutivo. Aqui, as principais referências são os artigos "The problem of verification in Economics" e "Rejoinder to a reluctant ultra-empiricist", ambos em MACHLUP, 1978<sup>11</sup>

Machlup se opõe ao positivismo de Hutchison, a quem denuncia como *ultra-empirista* (isto é, que nega a reconhecer a legitimidade do emprego de proposições que não tenham sido independentemente verificadas em qualquer nível de análise<sup>12</sup>). *Apriorista* (defende apenas o teste dos resultados preditos que são deduzidos a partir dos pressupostos de teoria econômica, e não os pressupostos isoladamente), Machlup concebe a ciência econômica como um sistema teórico

---

<sup>11</sup> O "ultra empiricista relutante" do artigo de Machlup é Hutchison. O debate está exposto em CALDWELL, 1982, capítulo 7.

<sup>12</sup> Hutchison nega esta acusação, reforçando sua defesa pela testabilidade indireta, mas Caldwell julga esta defesa ambígua.

hipotético-dedutivo, isto é, um sistema composto por três níveis de pressupostos e hipóteses:

- (i) *os pressupostos fundamentais* (p. ex.: o postulado da racionalidade, as preferências ordenáveis, a busca do lucro,...), não testáveis;
- (ii) *os pressupostos específicos* (p. ex.: "gastos com sal de mesa são uma pequena proporção dos gastos totais anuais dos consumidores"), testáveis indiretamente; e
- (iii) *as hipóteses deduzidas de nível inferior* (p. ex.: "redução do preço do sal não vai resultar no aumento proporcional do consumo de sal"), testáveis diretamente.

A partir deste conjunto de hipóteses e pressupostos, Machlup constrói um aparato analítico, onde "variações de desequilíbrio", juntamente com certas condições testáveis específicas ao caso em estudo e postulados não testáveis sobre racionalidade e motivação dos agentes, levam a "variações equilibrantes" (*equilibrating variations*), que podem ser deduzidas.

A distinção analítico-sintética<sup>13</sup> do positivismo é negada, e os pressupostos fundamentais são caracterizadas como "regras de procedimento" *teóricas*<sup>14</sup>, não testáveis, que devem ser mantidas até que outras regras de procedimento, com maior valor heurístico, ou maior *compreensibilidade* (Weber), os substitua. Machlup admite que a maximização de lucros pode

---

<sup>13</sup> ou seja, a distinção entre proposições tautológicas ou auto-contraditórias de um lado e proposições factuais que podem ser verificadas ou falseadas pela evidência, de outro lado.

<sup>14</sup> e não práticas, às quais Hall e Hitch ou a NIE se referem.

não se conformar aos fatos descritos, mas que esta possibilidade não deveria preocupar os economistas:

"O que deve ser feito? Apenas o que está sendo feito: aceitar a maximização dos lucros como um postulado heurístico e ter em mente a possibilidade de que as consequências deduzidas podem às vezes ser consideravelmente desajustadas com os dados observados" (MACHLUP, 1978 [CALDWELL, 1982]).

Machlup conclui, *weberianamente*, que um julgamento subjetivo deve ser empregado para decidir sobre a adequação do aplicação de um pressuposto, e que sua rejeição implica a substituição deste pressuposto por um outro mais adequado.

Machlup revisita a questão anos mais tarde, quando propõe que o *homo oeconomicus* é um *tipo-ideal*<sup>15</sup>. O *homo oeconomicus* de Machlup é uma construção mental, um dispositivo artificial para ser usado em teoria econômica, um artefato projetado pelo homem cujo nome deveria ser modificado para *homunculus oeconomicus*, a fim de esclarecer de que se trata de um "constructo" mental humano.

Teoria seria primariamente um auxílio ao raciocínio, um dispositivo heurístico a partir do qual os pesquisadores traçam as respostas predizíveis de agentes imaginários a mudanças imaginárias no ambiente em que se encontram:

"A tarefa do economista não seria a de explicar ou prever as ações humanas de toda sorte, ou mesmo as ações humanas nos campos dos negócios, finanças ou

---

<sup>15</sup> Machlup lamenta a terminologia, explicando que "um tipo ideal não é nem um tipo nem é ideal".

produção, mas, ao invés, apenas as ações de certos tipos de reações -- das pessoas". (MACHLUP, 1978 [CALDWELL, 1982:163]).

Admitindo-se a influência de Weber em Machlup, a questão do critério de rejeição de um pressuposto de racionalidade, isto é, a questão da avaliação de teorias, repousaria, em última instância, no campo nebuloso da subjetividade do pesquisador, que avaliaria o tipo ideal adequado para cada problema.

O *homo oeconomicus* e sua racionalidade maximizante configuram-se em dispositivos artificiais teóricos que contribuem na consecução da atividade científica e não são confirmáveis. Se as evidências empíricas dos trabalhos de Lester e de Hall & Hitch não forem compatíveis com a teoria, tal fato em nada mudaria a teoria. O trabalho empírico serve apenas para testar a aplicabilidade de uma teoria a um problema concreto.

Ao atribuir um papel à subjetividade dos pesquisadores no processo de escolha de teorias, Machlup talvez desagradasse os mais afeitos à pretensa objetividade positivista. Com relação a esta reclamação, Caldwell conclui:

"Sua sugestão [metodológica, a de Machlup] abre o apetite mas não mata a fome. Neste ponto, eu poderia sugerir apenas, em sua defesa, que ele não é o único, e que talvez o início da sabedoria quando se lida com o assunto da escolha de teorias repousa na percepção das limitações de qualquer metodologia científica" (CALDWELL, 1982:168).

Os economistas austríacos, como **Hayek e Mises**<sup>16</sup> também optam pela racionalidade do agente individual, embora a concepção apriorística de racionalidade que empregam seja bastante particular. Por isso Hayek não está situado sobre o eixo RAI-LS.

Afirmar que Hayek e Mises tomam o postulado da racionalidade como auto-evidente e *portanto analítico* não é, segundo Caldwell (1982:120), muito rigoroso. A "Praxeologia", o fundamento epistemológico dos economistas austríacos considera-o auto-evidente, mas, assim como Machlup, rejeita a distinção analítico-sintética do positivismo.

De um lado, para a Praxeologia os postulados básicos da economia são *verdades apriorísticas*, mas em um sentido *kantiano*: no sentido de que são *anteriores a qualquer experiência concreta*! Os axiomas da economia referem-se a categorias lógicas da mente, como a causalidade ou a tautologia, cuja compreensão já pressupõe a sua própria existência. Um pensamento é *a priori* neste sentido porque é implicado na abordagem mental a um problema.

Por outro lado, os postulados da economia também são dotados de conteúdo empírico, mas esta evidência empírica é de natureza *reflexiva*, e não *física*. Desta forma, os testes

---

<sup>16</sup> ver Caldwell, 1982:117 e segue.

empíricos dos pressupostos da economia são apenas desnecessários. Os axiomas da economia são "auto-evidentes" para Hayek e Mises *porque a sua formulação já se constitui em um evidência empírica per si.*

A distinção analítico-sintética é, portanto, rejeitada pelos economistas austríacos, mas num plano acima do plano metodológico, o plano epistemológico.

Caldwell pontifica que a economia austríaca não se esquivava de tratar dos problemas de informação imperfeita e de preferências variáveis. Nesta perspectiva, todas as ações são dotadas de intenção e o ato de escolher *revela* o padrão de preferências. No mundo de informações imperfeitas e de preferências variáveis, as escolhas ou ações inconsistentes não são reveladoras da irracionalidade dos agentes: elas apenas revelam que as informações estão mudando ou que preferências estão variando<sup>17</sup>.

Resumindo, Hayek e Mises não consideram o postulado da racionalidade uma proposição analítica (pois rejeitam a distinção analítico-sintética), ele é auto-evidente. Nem por isso a Economia Austríaca deixa de tratar explicitamente dos problemas da informação em seu programa de pesquisa.

---

<sup>17</sup> O oposto de uma ação racional para Mises não é uma ação "irracional", mas, por exemplo, uma ação instintiva, não intencional.



Os argumentos de seleção de Alchian, Friedman e Becker, e suas "forças impessoais de mercado", retornam ao pólo da *lógica situacional*. Conforme se viu no capítulo anterior, a análise de Alchian "não repousa sobre o comportamento individual predizível que é pressuposto nos manuais tradicionais" (ALCHIAN, 1977:1). Ou ainda: "a análise econômica não é, portanto, meramente uma teoria do comportamento dos indivíduos, é uma teoria da operação de um sistema econômico (...). Considerá-la [a análise econômica] como uma teoria do comportamento individual é fatal" (ALCHIAN, 1953:601).

Becker também é explícito:

"Confusão surgiu porque comentários e análises foram direcionadas para o indivíduo, para longe do mercado, ou para longe do principal interesse dos economistas" (BECKER, 1962:3)

Além disso, viu-se que Becker chega a "subjetivizar" o mercado, atribuindo a ele racionalidade. O texto de Friedman não é tão explícito, de fato ele parece oscilar entre uma posição próxima a Machlup (FRIEDMAN, 1953:15, nota de rodapé #13) e um argumento de seleção mais "ousado". Friedman parece estar mais preocupado em discutir a questão da suposta (des)necessidade do realismo das teorias, e esconde o *imbroglio* entre as duas posições com a introdução do critério de validação de teorias baseado no poder preditivo destas teorias.

Mas os três autores consideram, com variações, que o objeto da teoria da firma não é propriamente a firma e seu empresário racional organicamente identificado com ela, mas a indústria, que atinge o equilíbrio (ou o equilíbrio ótimo, no caso de Friedman) através da atuação de "forças impessoais de mercado" e "seleção natural econômica", como Vromen (1995) quis demonstrar.

## **CAPÍTULO IV**

### **A NOVA TEORIA DA FIRMA**

Nas duas últimas décadas, desenvolveram-se três correntes principais no campo da microeconomia a partir dos argumentos de seleção de Alchian e Friedman: a **Nova Teoria da Firma** de Alchian & Demsetz, Jensen & Meckling, Fama e, principalmente, Williamson; a **Abordagem Evolucionária** de Richard Nelson e Sidney Winter; e a **Teoria dos Jogos Evolucionária**, de Sugden, Schotter, Axelrod e outros.

Os teóricos da **Nova Teoria da Firma** tomam como resolvida pelos argumentos de seleção as questões relacionadas ao comportamento da indústria. Suas correntes (as teorias dos custos de transação de Williamson, dos direitos de propriedade de Alchian & Demsetz e as teorias de agenciamento de executivos de Jensen & Meckling) dirigem suas atenções ao estudo da organização interna das firmas: se nas questões exteriores à firma prevalecem os argumentos de seleção, *nas questões internas à firma volta a predominar o comportamento racional do agente individual!*

Nas questões externas à firma, estes teóricos compartilham, como se verá, de uma variante do argumento de seleção de Friedman, de que em mercados competitivos formas de organização eficientes (maximizadoras de lucro) são selecionadas. Nas questões internas à firma, permite-se que

os agentes - empresários e empregados, por exemplo - não tenham os mesmos interesses. Suas análises recuperaram o clássico artigo de Coase (1937), "A Natureza da Firma", transformando-o em ponto de partida.

**Coase** (1937) está preocupado em definir uma organização ou uma firma do ponto de vista da Economia. Lembra que para uma visão tradicional, todos os problemas de coordenação em uma economia poderiam ser resolvidos a partir do mecanismo de preço. No entanto, nas organizações e nas firmas subsiste um outro mecanismo de coordenação baseado na hierarquia e na obediência: os agentes dentro de uma firma são guiados por ordens, e não por mecanismos de preço.

*Artigo  
Coase*

A marca distintiva de uma firma, para Coase, é a supressão do mecanismo de preços. As perguntas que Coase se coloca são portanto as seguintes: por que existem firmas em economias de mercado especializadas? Por que os dois mecanismos de coordenação coexistem em economias de mercado?

Ou, colocada sob uma outra forma, por que os trabalhadores da fábrica de alfinetes de Smith não são autônomos, como se cada um deles fosse uma firma individual, coordenando-se através do mecanismo de preços?

A resposta de Coase é que existe um custo associado ao uso do mecanismo de preços, basicamente os custos associados à obtenção de informações, e de negociar e fechar contratos.

As organizações e as firmas economizam estes "custos de mercado". Outro tipo de custo de mercado pode ser imputado através da ação reguladora do governo: transações intrafirmas não estão sujeitas ao pagamento de impostos sobre circulação.

De qualquer forma, a existência de firmas está associada à incerteza e à informação incompleta. Coase advoga que sua caracterização das organizações é ao mesmo tempo realista e "tratável" pela análise marginal. Uma firma aumenta seu tamanho (isto é, o empresário *integra* uma atividade - que antes estava sob o controle do mecanismo de preços - à firma) comparando marginalmente os custos de organização com "custos de mercado".

VROMEN

Como os retornos marginais associados à atividade de organização são decrescentes, exclui-se a possibilidade de uma única firma emergir como solução mais econômica do ponto de vista dos "custos de mercado". Ineficiências de organização seriam reguladas pelo mecanismo de mercado através de processos de take-overs.

O autor ainda define os conceitos de "combinação" (transações nas quais havia dois empresários envolvidos é levada a cabo por apenas um) e "integração" (transações que antes eram efetuadas no mercado agora são efetuadas dentro da organização), como vias de expansão de uma firma.

No restante do artigo, Coase refuta uma outra caracterização econômica da firma, formulada pelo economista austríaco F. Knight. A formulação de Knight também está baseada na incerteza, mas utiliza o conceito "austríaco" de racionalidade na qual os agentes buscam tentativamente resolver problemas de coordenação. É curioso notar que assim como a polêmica entre Becker e Kirzner, descrita no capítulo anterior, Coase e Knight, quinze anos antes, já não se apercebiavam de suas diferenças epistemológicas<sup>18</sup>.

Coase finaliza seu artigo mostrando como sua definição de contrato, cuja essência é determinar os limites ao poder do empresário, dentro dos quais o empresário poderia dispor de empregado como fator de produção, seria supostamente semelhante a uma definição legal de contratos.

Para Alchian & Demsetz (1972), no entanto, caracterizar a firma pelo seu poder de alocar recursos através da coordenação via autoridade, no lugar do mecanismo de preços, é uma "ilusão" (ALCHIAN & DEMSETZ, 1972:777): a relação entre empregado e empregador, segundo os autores, não diferiria em nada da relação entre vendedores e compradores.

"Qual é o conteúdo do poder presumido para dirigir e delegar tarefas aos trabalhadores? Exatamente o mesmo que o conteúdo do pequeno poder do consumidor de

---

<sup>18</sup> as duas evidências confirmam a observação de Caldwell (1982), para quem os economistas austríacos e neoclássicos parecem ter uma tendência a discutir como surdos e mudos.

dirigir e delegar tarefas aos vendedores" (ALCHIAN & DEMSETZ, 1972:777)

A diferença entre os dois tipos de relação repousaria não sobre a autoridade, mas no trabalho em equipe e na posição centralizada de uma das partes arranjada contratualmente. Os autores ilustram as vantagens do trabalho em equipe com o trabalho de dois homens carregando um peso, sendo que nenhum deles poderia fazê-lo individualmente: trata-se portanto de *inseparabilidade* dos fatores de produção. Nesta situação, como medir a produtividade individual de cada trabalhador e recompensar o esforço, "induzindo os trabalhadores a produzirem eficientemente" (p. 779)?

Alchian & Demsetz estão preocupados com o problema do *oportunismo*. Sem uma relação adequada entre produtividade e recompensa, os trabalhadores podem sentir-se incentivados a *gazetearem* (*to shirk*) o trabalho. Adicionalmente, mensurar produtividade em processos de produção caracterizados pela inseparabilidade dos fatores é custoso.

A solução dos autores é a alocação de recursos para esta tarefa, a de *monitoramento* da produtividade. Mas como monitorar o monitor? Dois mecanismos cumprem esta tarefa ulterior: o mecanismo de mercado (se o monitor não der conta de seu trabalho será substituído) e a transformação deste monitor em *residual claimant*, ou seja, no depositário dos

Alchian  
& Demsetz

Artigo

ganhos líquidos de um trabalho em equipe, de forma que quanto maior for o aproveitamento dos funcionários sob os cuidados do monitor, maior será o seu ganho.

Além disso, para disciplinar os membros da equipe, o *residual claimant* deve ter o poder de revisar os termos dos contratos dos membros individuais, sem ter que alterar todos os contratos dos demais fatores, o que confere ao *residual claimant* uma posição centralizada no processo de produção.

Alchian e Demsetz não rejeitam *totalmente* o argumento de Coase<sup>19</sup>:

"Não discordamos com a proposição de que, *ceteris paribus*, quanto maior for o custo de transação em um mercado, maiores serão as vantagens comparativas de se organizar os recursos dentro de uma firma; é uma proposição difícil de se discordar (...). Podemos, com igual facilidade, subscrever uma teoria da firma baseada nos custos de monitoramento, porque é certo que quanto menores forem os custos de monitoramento, maiores serão as vantagens comparativas de se organizar os recursos dentro de uma firma (ALCHIAN & DEMSETZ, 1972:783).

A importância do monitor se deve ao fato de que a redução dos custos envolvidos na mensuração da produtividade estreita a relação entre produtividade e recompensa, incrementando a eficiência da produção. Por outro lado, os autores atribuem ao monitoramento da produção uma outra importância, a da transformação da firma em um "mercado

---

<sup>19</sup> Com relação a F. Knight, os autores não aceitam a "distribuição do risco" como um argumento válido para explicar a existência de firmas; novamente, as críticas desses autores a Knight são mal-direcionadas.



privado", onde os empregados e as equipes competem entre si para amealhar melhores resultados e promoções. O monitoramento da produção transformaria a firma em:

"... um mercado eficiente, no qual (...) os insumos competem uns com os outros dentro da firma, e não apenas no mercado convencional. A ênfase na competição *interfirma* obscureceu a competição entre os insumos *intrafirma*. Em contraste com os mercados e as cidades os quais podem ser vistos como mercados públicos, as firmas podem ser consideradas como mercados privados, (...) que competem com os mercados públicos" (ALCHIAN & DEMSETZ, 1972:795).

Portanto, o monitoramento da firma de Alchian & Demsetz recompensa mais eficientemente os seus recursos e, ao mesmo tempo, gera competição entre esses recursos, incrementando a eficiência no seu uso<sup>20</sup>.

*Conclusão  
do art.  
90.*

Finalmente, algumas questões com relação à teoria dos *residual claimants* de Alchian & Demsetz talvez possam ser colocadas. Se a firma funciona como um mercado privado, será que não se pode estender para dentro dela os mesmos problemas discutidos em meio à Controvérsia Marginalista com relação ao mercado externo? Logo, a) os monitores também não enfrentam, eles próprios, restrições de informação, que comprometem a sua eficiência? b) como garantir que a ação racional maximizadora dos monitores tornará a firma mais eficiente?

---

<sup>20</sup> Alchian & Demsetz são responsáveis pela teoria dos direitos de propriedade, cujos principais contornos já estavam no texto de 1972.

Estes problemas podem se manifestar, por exemplo, quando se aplica a análise de Alchian & Demsetz na estrutura de propriedade de corporações. A análise de Alchian & Demsetz (1972) estava restrita à firma *simples*, isto é, à firma na qual a propriedade e o controle são exercidos pela mesma pessoa. Mesmo na seção onde Alchian & Demsetz tratam de *corporações*, isto é, nas organizações onde aquelas duas funções estão separadas, os autores apenas transferem o poder de decisão a um pequeno grupo de acionistas que irá assumir a dupla condição de proprietário e de executivo. Que incentivo teriam os proprietários de uma firma em contratar executivos se os ganhos de produtividade associados a esta tarefa apenas incrementarão os resíduos aos quais os monitores, e não os proprietários, teriam direito? O objetivo da firma (maximizar lucros) é consistente com os objetivo do monitor (maximizar seus ganhos)?

O problema foi examinado por **Jensen & Meckling** (1976). Jensen & Meckling querem mostrar que o fato de que um executivo não maximiza o valor da firma é perfeitamente consistente com a eficiência.

Para os autores, a teoria da firma é, na verdade, uma teoria dos mercados, onde as firmas são atores importantes, mas tratadas como "caixas pretas", nas quais as condições marginais são satisfeitas. Sua teoria, que ficou conhecida

como a teoria do agenciamento de executivos, ou a *Principal Agency Theory* (PAT), se propõe a explicar como os objetivos dos participantes individuais são trazidos ao equilíbrio de forma a produzir um resultado no qual as condições marginais são satisfeitas. Com relação ao eixo RAI-LS, sua posição é também explícita:

"Nós retemos a noção de comportamento maximizante da parte de todos os indivíduos na análise que se segue"  
(JENSEN & MECKLING, 1976:307)

Assim, Jensen & Meckling definem o que chamam de "custos de agência". Uma relação de agência é aquela na qual um contrato entre um ou mais *principal(s)* engaja outra(s) pessoa(s) (os *agentes*) para desempenhar algum serviço no qual alguma autoridade é a eles delegada. O principal pode limitar as divergências de interesse com seu agente estabelecendo incentivos corretos e incorrendo em custos de monitoramento. O agente incorrerá, por seu lado, em *bonding costs*, isto é, em custos para mostrar ao principal que o agente é digno de confiança da qual é depositário (por exemplo, redigindo relatórios ou submetendo sua atividade a auditorias externas). Logo, o agente não representará otimamente o principal sem que se observem custos: (i) os custos de monitoramento; (ii) os *bonding costs*; e (iii) alguma perda residual devido à divergência de interesses entre o principal e o agente.

Os autores admitem que o problema dos custos de "agência" estão relacionados ao problema da "gazeta" de Alchian & Demsetz (1972), ou, mais genericamente, a problemas de oportunismo ou de *free rider*, mas sustentam que a inseparabilidade dos fatores de produção é insuficiente para a caracterização de uma firma, devendo ser considerada a importância de fatores contratuais. Além disso, a análise de Jensen & Meckling se pretende "positiva" e não "normativa". Isto é: pressupõe-se que os indivíduos resolvem este problema normativo ("como fazer para maximizar o valor das firmas estruturadas em corporações?") unicamente através de instrumentos contratuais representados pela emissão de ações e de debêntures.

A "caixa preta" de Jensen & Meckling não está identificada organicamente com um empresário:

"A firma não é um indivíduo (...) o comportamento da firma é similar ao comportamento de um mercado; i. é., o resultado de um complexo processo de equilíbrio" (JENSEN & MECKLING, 1976:311, ênfase no original)

Os autores querem mostrar que este resultado, baseado no comportamento individual dos agentes envolvidos neste processo é eficiente. Já o objetivo deste trabalho é o de mostrar que embora Jensen & Meckling estivessem baseados no comportamento individual maximizante dos agentes (isto é, no pólo RAI), eles deslizam para um argumento *friedmaniano* de

seleção econômica, ou seja, *reintroduzem* alguma lógica situacional *maximizante*.

Segundo seu modelo, um proprietário-executivo de uma firma tem à sua disposição os recursos desta firma. Estes recursos podem ser gastos em alguma atividade produtiva da firma, investimento este que resultará no aumento do valor da firma, ou em algum "item não pecuniário", isto é, em gastos que beneficiem a satisfação pessoal do executivo sem que o valor da firma seja incrementado, como por exemplo, a decoração do escritório. A utilidade de um proprietário executivo é função de seu salário (mantido constante), da sua riqueza (e portanto do valor da firma) e da satisfação obtida a partir dos itens não pecuniários. Sua utilidade será maximizada quando a utilidade marginal de um dólar adicional dos recursos de uma firma gastos com itens não pecuniários for igual à utilidade marginal deste mesmo dólar adicional gasto com atividades produtivas.

Se este proprietário executivo vender 5% de suas ações a um acionista externo, o gasto de um dólar adicional em atividades produtivas resultará no aumento da utilidade deste proprietário executivo equivalente a 95% do aumento do valor da firma. Como o benefício marginal decorrente do gasto em atividades produtivas é proporcionalmente menor, o proprietário executivo racional estaria tentado a investir

proporcionalmente mais em itens não pecuniários do que na situação anterior, na qual ele era o único proprietário da firma.

No entanto, se assim o fizer, o valor da firma e de suas ações, e portanto de sua riqueza, *pressupondo-se que o mercado de ações é eficiente* (conforme p. 315 e p. 318), será reduzido. Isto implica que a redução do valor total da firma que resultará dos gastos do proprietário executivo em itens não pecuniários será imposto totalmente ao proprietário executivo.

Para Jensen & Meckling, os custos da separação entre propriedade e controle são, seguindo Smith e Berle & Means<sup>21</sup> inevitáveis. Mas estes custos (a perda residual) não comprometeriam a eficiência da alocação dos recursos de uma firma:

"... descobrir que os custos de agência são positivos e concluir que a relação de agência é não ótima ou ineficiente equivale em todos os sentidos a comparar um mundo no qual o minério de ferro é uma mercadoria escassa (e portanto custosa) com um mundo no qual ele é livremente disponível a um custo zero, e concluir que o primeiro mundo é não ótimo" (JENSEN & MECKLING, 1976:328)."

Tudo se passa como se a análise de Jensen & Meckling fosse, assim como a de Alchian & Demsetz e a de Coase, complementar à análise tradicional, especificando custos

---

<sup>21</sup> BERLE & MEANS: *The Modern Corporation and Private Property*, 1932.

contratuais não relacionados à perspectiva tecnológica usualmente considerada. Sempre haverá uma "perda residual" associada a estes custos, o que não significa que a alocação de recursos será ineficiente. E, caso uma alocação ineficiente seja observada, isto é, caso a divergência entre os interesses do agente e do principal persistir, a competição entre executivos no "mercado de executivos" (p. 328), ou ainda entre acionistas no "mercado para as firmas propriamente ditas, isto, no mercado de capitais" (p. 329) pressupostamente perfeitos, selecionará apenas as administrações eficientes!

Prosseguindo, se os custos de agência são inevitáveis, por que a forma corporação estaria predominando?

A análise de Jensen & Meckling mostra que um proprietário executivo interessado em arrecadar fundos poderia, alternativamente, recorrer ao endividamento, através do lançamento de debêntures, por exemplo. No entanto, se assim o fizer, também incorrerá em custos de agência, como os gastos de monitoramento e de *bonding costs* incorridos pelos possuidores de debêntures e pelos executivos, de forma que haveria um *mix* ótimo de ações e debêntures, no qual o grau de separação entre propriedade e controle estaria determinado.

Para os propósitos deste trabalho, no entanto, a conclusão de que a ação do executivo individual racional

levará à alocação eficiente dos recursos só se mantém através da reintrodução de uma lógica situacional, representada pelos mercados de ações, de administradores ou de capitais supostamente perfeitos, através da qual prevalecem apenas firmas *eficientes* (e não *satisfacentes*)!

**Fama** (1980) discute os argumentos de Alchian & Demsetz e de Jensen & Meckling. O que o distingue de seus interlocutores é, principalmente, sua observação de que não faria mais sentido definir uma firma através da relação entre agentes e principais nas corporações modernas, uma vez que o controle acionário destas corporações modernas é pulverizado em carterias diversificadas. Assim, se há algum grupo interessado no gerenciamento ótimo de uma firma, este grupo tem que ser o dos gerentes, e não o dos proprietários-acionistas, que podem mudar a composição de suas carteiras a um custo de transação relativamente baixo. Os "donos da firma" de Fama não estão diretamente preocupados com a eficiência do gerenciamento da produção como os "donos das firmas" de Jensen & Meckling.

A tese principal do artigo é de que a separação entre propriedade acionária e controle de uma firma pode ser explicada como uma forma eficiente de organização econômica dentro de uma perspectiva "contratual", que separa as duas



funções outrora atribuída ao empresário orgânico: o gerenciamento e o *risk bearing* (carregamento de risco).

A eficiência da firma de Fama é garantida, logo de início, pela competição com outras firmas, que força a evolução de dispositivos para o monitoramento eficiente do desempenho de toda a equipe e dos membros individuais. Os empregados da firma, em particular os gerentes, estão sujeitos à ação disciplinadora do mercado de trabalho de gerentes, encarando a disciplina e as oportunidades por ele fornecidas, tanto dentro quanto fora da firma.

Portanto, dois mercados interagem para garantir esta eficiência: o mercado de trabalho de administradores e um mercado para os *risk bearers*, isto é, o mercado de capitais. Fama discute o argumento de Manne (1967), para quem o dispositivo disciplinador seria a possibilidade de *takeover*. Fama pondera que esta possibilidade é muito custosa, e que, portanto, deveria ser encarada como um último recurso. O mercado disciplinador mais relevante ainda seria o mercado de trabalho de administradores.

Este mercado de trabalho disciplinaria o gerente através do impacto sobre o salário futuro deste gerente:

"mercados de trabalho de gerentes *racionais* [ênfase minha, SG] entendem qualquer eventualidade com os mecanismos disponíveis para a imposição do ajustamento ex-post. Avaliações dos desvios de contrato ex-post serão incorporados aos contratos futuros em base ex-

ante; por exemplo, através do ajuste do salário do gerente" (FAMA, 1980:296).

Enfatiza-se que Fama explicitamente imputa racionalidade ao processamento de informações pelo mercado. As condições listadas pelo autor para que os salários se constituam em mecanismos suficientes para o ajustamento seriam três: (i) o empresário em um mundo de incertezas não é necessariamente racional (ii) o mercado de trabalho de gerentes é eficiente e racional e (iii) o peso do processo de revisão salarial é suficiente para resolver problemas de incentivo.

Observa-se que Fama se aproxima de Becker ao subjetivar o mercado, imputando-lhe racionalidade e desenvolvendo um modelo de processo estocástico (*intertemporal!*) para demonstrar o seu argumento. Porém, seu argumento de seleção ainda é *friedmaniano*, porque o mercado racional seleciona *eficientemente* as formas de organização das firmas. Se os seus predecessores deslizaram de uma perspectiva da RAI para o pólo LS, Fama se aproxima bastante do pólo LS, cobrindo a ausência da demonstração da "proposição ulterior" com a introdução de mercados disciplinadores eficientes e supondo contratos perfeitos. Por outro lado, pode-se adicionar que a racionalidade dos agentes individuais está presente, de forma implícita, na idéia de que os gerentes vão reagir racionalmente à pressão salarial, mas seguindo o argumento de seleção de Becker, este aspecto não seria determinante.

Uma última observação com relação ao argumento de Fama refere-se à função dos contratos salariais. Mesmo reconhecendo que contratos perfeitos não são realistas, e que os economistas deveriam aprender a "conviver com os problemas de incentivo que emergem quando os contratos são menos que completos" (p. 304), observa-se que os contratos de Fama funcionam como mecanismos de preço de uma mercadoria - o capital humano dos gerentes, sua força de trabalho - como havia proposto Alchian & Demsetz.

O problema da redação de contratos perfeitos leva, finalmente, à teoria dos custos de transação de Oliver **Williamson**. Williamson (1985) retorna a Coase ao negar que as relações dentro de uma firma funcionem como um mecanismo de preços de mercado. Parafraseando Clausewitz, para quem "a guerra é a continuação de relações políticas por outros meios", as relações dentro de uma firma, para Williamson, se constituem em uma continuação das relações de mercado por outros meios, isto é, introduzindo-se onde o mecanismo de preços falha, e são baseadas na confiança e na autoridade.

Williamson também pretende abrir a "caixa preta" da firma neoclássica. Denuncia que a análise tradicional negligencia explicações baseadas na economia de custos de transação. No lugar, qualquer anomalia de mercado é usualmente atribuída ao poder de monopólio, como por exemplo, situações de barreiras à entrada ou discriminação de preços,

onde a firma é caracterizada a partir de uma perspectiva *tecnológica*, e nunca *contratual*.

A teoria dos custos de transação de Williamson recoloca o problema da organização econômica como um problema de contrato. Contratos, por sua vez, podem incorrer, sob certas condições, em custos de transação *ex-ante* e *ex-post*. Os primeiros estão relacionados ao desenho do contrato, à negociação e à salvaguarda dos pontos acordados. Os demais relacionam-se a mal-adaptações, à barganha sobre ganhos ou custos não esperados, a custos relacionados à arbitragem, quando necessária, e a *bonding costs*.

Os benefícios observados (*ex-post*) de um contrato podem ser diferentes dos benefícios esperados (*ex-ante*) deste mesmo contrato. Problemas de mensuração destes benefícios também podem ocorrer, mas eles seriam minimizados pela natureza *comparativa* da análise de Williamson. Ou seja, trata-se de comparar formas de organização mais eficientes, onde:

"o argumento repousa geralmente sobre a eficácia da competição em desempenhar uma classificação entre modos mais ou menos eficientes e transferir recursos em favor dos primeiros. Isto parece plausível especialmente se os resultados relevantes são aqueles que aparecem em intervalos de cinco a dez anos, e não no próximo período. (...) Argumentos de custos de transação estão portanto sujeitos às mesmas objeções que economistas evolucionários<sup>22</sup> (Nelson & Winter, 1982) fizeram com relação à ortodoxia, embora também houvesse fortes complementaridades" (WILLIAMSON, 1985:23).

---

<sup>22</sup> ver análise abaixo.

Em oposição ao "Ramo Monopólio" da análise tradicional, Williamson delinea um "Ramo Eficiência", onde se alinham as teorias da "Nova Teoria da Firma". De uma certa forma, estas teorias mostram que monopólios, integrações verticais e horizontais, ... podem ser socialmente eficientes (!), ao contrário do que prevê a teoria tradicional, uma vez que economizam em custos de transação<sup>23</sup>.

Os conceitos básicos da análise dos custos de transação de Williamson são os pressupostos comportamentais de "oportunismo" e de "racionalidade limitada" (Simon, 1961), de um lado, e a "especificidade de ativos", de outro. Além disso, supõe-se incerteza "em um grau não desprezível". A negociação de um contrato onde há especificidade de ativo se transforma em uma negociação bilateral, onde ambas as partes detêm poder de barganha.

Na presença dos três conceitos, todas as funções de um contrato são prejudicadas: o planejamento é incompleto, os compromissos são imprevisíveis, e o monitoramento e a arbitragem através de "estruturas de governância" (ou *private ordering*, em oposição ao *legal centralism*) tornam-se necessários. O imperativo "organize transações para economizar em racionalidade limitada e ao mesmo tempo salvaguardar os acordos dos perigos do oportunismo" da

---

<sup>23</sup> uma discussão a este respeito está em Pozner (1973).

economia dos custos de transação opõe-se ao imperativo "maximize os lucros" da economia, diga-se, tecnológica.

Williamson define o "Homem Contratual", em oposição ao "Homem Econômico", que combinaria:

a. **uma forma semiforte de racionalidade (a racionalidade limitada)**, entre a forma forte (maximizante de lucros) e a forma fraca (ou orgânica, tal qual seria usada pelos modelos evolucionários, como o de Nelson & Winter, e pelos economistas austríacos), e

b. **uma pressuposição motivacional forte (o oportunismo)**, acima de uma pressuposição motivacional semiforte (a procura egoísta simples, isto é, sem incerteza da economia tradicional) e uma outra fraca (expressa por comportamentos behavioristas de "obediência" a uma regra de conduta)

Do conceito de especificidade de ativos, Williamson deriva a sua "Transformação Fundamental", segundo a qual, uma negociação de contratos em bases competitivas ex-ante, transforma-se, ex-post, em uma negociação de monopólio bilateral, devido ao investimento realizado na parte vencedora ex-ante.

Enquanto Fama deposita alguma confiança na possibilidade de que executivos não eficientes ex-post seriam regulados através de ajustes salariais ex-ante de novos contratos, Williamson é mais céptico com relação a esta possibilidade, em parte devido à Transformação Fundamental, em parte devido à racionalidade limitada dos agentes.

A teoria dos custos de transação de Williamson e suas aplicações são sujeitas a dois tipos de críticas, cujas linhas gerais são expostas no último capítulo: a utilização

de explicações funcionalistas, onde o surgimento de instituições é explicado pelas suas "consequências benéficas", e o recurso a uma lógica *Panglossiana*<sup>24</sup>, na qual a prevalescência de um determinado tipo de instituição sobre outras é prova suficiente de sua eficiência.

Neste capítulo, no entanto, importa ressaltar as questões relacionadas ao conceito de racionalidade utilizado pelo autor. Viu-se que Williamson caracteriza a sua teoria a partir do conceito de "racionalidade limitada", na qual os agentes agiriam apenas *limitadamente* de forma racional. A racionalidade limitada é um tipo de racionalidade semiforte, em oposição ao tipo forte (racionalidade maximizante) e ao tipo fraco (racionalidade orgânica).

O conceito de racionalidade limitada é atribuído a Simon (veja SIMON, 1978), que alega que o conceito de racionalidade limitada seria mais realista do que o conceito de racionalidade maximizante, e, baseado em Alchian e Becker, que sua utilização não invalida os principais teoremas da microeconomia. Mais ainda, que a racionalidade limitada (ao contrário da racionalidade maximizante) é dotada de conteúdo empírico e aproxima a Economia das ciências administrativas.

---

<sup>24</sup> referente ao dr. Pangloss, um personagem de **Candide** de Voltaire, para quem viveríamos sempre no melhor dos mundos possíveis.

Mas a racionalidade limitada de Simon não resolve a proposição ulterior, apenas estabelece uma posição que é um meio termo entre a racionalidade maximizante e a ausência total de qualquer racionalidade: ela está associada ao comportamento satisfacente de Alchian. Por isso, Williamson admite (vide citação acima) a complementaridade com as teorias evolucionárias de Nelson & Winter e que sua teoria dos custos de transação está baseada de alguma forma (vaga) nos argumentos de seleção natural econômica.

Os fundamentos da **teoria evolucionária de Nelson & Winter** encontram-se em dois textos: Winter (1964) e Nelson & Winter (1983). Para ser mais preciso, o sexto capítulo de Nelson & Winter (1983) é uma releitura de Winter (1964).

Na introdução de Winter (1964), o autor revisa as críticas ao pressuposto da maximização do lucro e as defesas de Alchian, Friedman e Machlup, procurando destacar os argumentos de seleção e as referências ao princípio darwiniano de "survival of the fittest". Winter critica a posição de Friedman e de Machlup, denunciando na primeira que a caracterização da teoria da firma como uma teoria do mercado representava a introdução de hipóteses *ad-hoc* que em nada acrescentaria à "fecundidade" da teoria econômica e na segunda a super-simplificação da teoria positiva em troca da



valorização de uma teoria normativa. Com relação a Alchian, no entanto, Winter acha que seu argumento não fora ainda levado a seu termo.

Na segunda parte, Winter refaz uma crítica própria à maximização dos lucros e à teoria da firma. Acredita que a teoria "ortodoxa" equivocadamente deixou de distinguir a "teoria da firma" (uma relação funcional entre um 'estado do mundo' e a ação de um empresário) de uma "teoria de entrada e saída" (relacionada à identidade institucional de uma firma). A razão pela qual os economistas confundiriam ambas as teorias era que o princípio da maximização dos lucros seria comum a ambas as teorias. Ao mesmo tempo em que elogia Alchian por ter conseguido separar as questões, critica novamente Friedman por tê-las misturado, ousando o passo adicional que identifica as firmas sobreviventes àquelas que maximizam lucros (a "survival of the fittest").

A seguir, o autor mostra que a sustentação da proposição de Friedman (a sua "proposição intermediária") está sujeita a uma série de limitações não explicitadas por Friedman, como por exemplo, informação completa, a ausência de retornos decrescentes de escala, ... sem as quais firmas não maximizadoras de lucro poderiam sobreviver em meio a outras maximizadoras. O argumento de Friedman teria sido super valorizado:

"... algo mais do que um "estalo de dedos" (*a wave of the hand*) é necessário para estabelecer o escopo e o grau do apoio que considerações de seleção dão à teoria tradicional" (WINTER, 1964:245)

Alegando realismo e procurando ser fiel ao argumento de seleção de Alchian, Winter constrói um modelo dinâmico de seleção econômica no qual a ação de um empresário é determinada pela estrutura de informações de uma empresa, pelos estados das variáveis da firma e de variáveis exógenas, e por alguma *regra de ação habitual*.

Trata-se portanto de um tipo de racionalidade procedimental, um comportamento *behaviorista* bem ao gosto de Simon (1961), uma variante de sua racionalidade limitada, mas que certamente não é tampouco realista, como Winter gostaria de crer.

Vromen (1995) argúe, convincentemente, que as críticas de Winter a Friedman, embora pertinentes, não estão formalizadas no modelo que constrói. Ao contrário, o modelo de Winter não seria senão uma extensão do argumento de seleção de Friedman, com alguma defasagem temporal. Seu argumento está baseado na pressuposição de Winter de que as regras de decisão seriam "estáticas" (isto é, teriam alguma consistência temporal), condição sem a qual seria impossível a ocorrência de processos de seleção<sup>25</sup>.

---

<sup>25</sup> vide Winter, 1964:251.

Em sua "genética organizacional", Nelson & Winter (1982) relacionam as regras de decisão das firmas a *genes*, as firmas a *indivíduos* e as indústrias a *espécies*. Se os genes não são "estáticos" (assim como as regras de decisão das firmas de Winter), os indivíduos (firmas) adaptar-se-iam às novas circunstâncias trocando seu material genético (regras de decisão), não havendo a possibilidade de evolução das espécies (mercados). A evolução das formas de organização de Winter, relacionada à evolução das regras de decisão, não corresponde à evolução das formas de organização *per si* da Nova Teoria da Firma.

Vromen (1995) procede a um sistemático exame crítico da teoria evolucionária de Nelson & Winter. Embora tentadora, a análise desta crítica está além do escopo deste trabalho. Mas, em virtude da pressuposição de uma racionalidade procedimental, não é mais possível enquadrar a teoria evolucionária de Nelson & Winter no pólo RAI. Na medida em que Nelson & Winter procuram ser fiéis ao trabalho de Alchian e trabalham explicitamente os mecanismos de seleção, optou-se por enquadrar sua teoria evolucionária no pólo LS do quadro acima.

Finalmente, a terceira corrente de pesquisa dentro da Nova Economia Institucional, a **Teoria dos Jogos**

**Evolucionária**, parte da noção de evolução social de Hayek e se utiliza do instrumental da teoria dos jogos para investigar se regras sociais eficientes evoluem espontaneamente a partir da seleção econômica, como um resultado não intencional das estratégias dos indivíduos.

Como a noção de *ordem social* hayekiana se assemelha à noção de equilíbrio de Nash da teoria dos jogos (isto é, o equilíbrio entre as estratégias escolhidas pelos jogadores), o problema é mostrar em que condições um equilíbrio de Nash é também Pareto-eficiente.

A análise detida dos argumentos de seus praticantes - Lewis (1969), Ullman-Margalit (1977), Axelrod (1990), Sugden (1996) também está além dos objetivos deste trabalho. Um exame crítico sistemático desta corrente da Nova Economia Institucional pode ser encontrado em Vromen (1995) e Weibull (1995)<sup>26</sup>.

De qualquer forma, adianta-se que a Teoria dos Jogos Evolucionária afasta-se de Hayek e o simplifica. Primeiro, por recorrer à imposição de uma força externa coercitiva - o Estado - para impor regras sociais eficientes a jogos que não convergem para estratégias evolucionárias estáveis (caso de Ullman-Margalit e Schotter); depois, por caracterizar o

---

<sup>26</sup> WEIBULL, J. W.: **Evolutionary Game Theory**. USA : MIT Press, 1995.

agente econômico, assim como Nelson & Winter, como um rígido seguidor de estratégias fixas, sem que houvesse espaço para qualquer tipo de escolha racional consciente!

Por conta destas simplificações e da caracterização *behaviorista* do agente econômico, a Teoria dos Jogos Evolucionária também é posicionada no pólo LS, tracejando-se a ligação entre Hayek e esta corrente.

No que segue, expõe-se duas críticas relacionadas à teoria dos custos de transação de Williamson: o modo funcionalista de suas explicações e o caráter panglossiano de sua interpretação da realidade.

**CAPÍTULO V****FUNCIONALISMO PANGLOSSIANO NA NOVA TEORIA DA FIRMA**

Em sua resenha das *Principal-Agent Theories*, Jensen (1983) destaca duas "tautologias úteis" para a compreensão daquelas teorias: a minimização dos custos de transação e a "*survival of the fittest*" (conceito este que já havia sido colocado por Winter, 1964).

É estranho que Jensen tenha procurado fundamentar seu conceito de "tautologia" (= proposição analítica) através dos **Princípios Matemáticos** de Whitehead & Russel (1910), uma vez que isto implicaria que as duas proposições não tivessem conteúdo empírico. Talvez teria sido mais adequado caracterizar as duas proposições como "sintéticas".

Poder-se-ia derivar a primeira "tautologia" - a minimização dos custos de transação - de um princípio vago de racionalidade, e assim considerá-la como tal, o que a faria depender da especificação conveniente das funções utilidade em competição perfeita ou recairia em um conceito "austriaco" de racionalidade (veja Caldwell, 1982:148), o que não é o caso.

Mas o problema maior está em caracterizar "*survival of the fittest*" como tautologia. Jensen atribui o enunciado a um biólogo matemático (Lotka), e completa:

"É uma tautologia porque o adequado é definido como aquele que sobrevive" (JENSEN, 1983:330).

É sem dúvida uma "tautologia" estranha, cuja validade para a própria teoria evolucionária de Darwin, onde há genes "rígidos" e portanto "seleção", já é discutível. Seria lícito validá-la para a seleção de mercado da economia?

Vromen (1995) procura desfazer o nó conceitual de Jensen. Mais ainda, e mais importante, observa que as duas proposições são redundantes, e que, se há alguma proposição que está sobrando, é a primeira. Para ele, a proposição comum a todas as linhas da "Nova Teoria da Firma", o seu *hard-core*, é a "*survival of the fittest*":

"Em suma, o programa de pesquisa que Jensen advoga [caracteriza-se em] focalizar as formas de organização que são bastante comuns [e portanto] eficientes. [Sua eficiência] foi provada em processos de seleção que ocorrem em mercados competitivos. A primeira tarefa a ser cumprida é a de imaginar quais características destas formas de organização são responsáveis pela sua eficiência. Uma vez que esta tarefa é concluída, a segunda tarefa é derivar implicações refutáveis concernentes às formas de organização as quais espera-se que venham a evoluir em diferentes ambientes". (VROMEN, 1995:55).

A estranha transformação daquela proposição em "tautologia", tal como processada por Jensen, não está imune às críticas que caracterizam a "nova Teoria da Firma" como um tipo de "Funcionalismo Panglossiano".

Neste sentido, o sociólogo **Granovetter** (1985) investe contra Williamson ao mesmo tempo em que constrói o seu "argumento de embutimento" (*embeddedness*).

O "argumento de embutimento" de Granovetter pretende ser um meio termo entre (i) um conceito de ação humana *sub-socializada*, compartilhada tanto pelos economistas neoclássicos e suas "robinsonadas" (o que inclui a "Nova Teoria da Firma"), e antropólogos "formalistas", de um lado, quanto por antropólogos "substantivistas", de outro lado, como Karl Polanyi, para quem a ação econômica estaria embutida nas relações sociais apenas nas sociedades pré mercantis, sendo que, com a modernização e a introdução da produção mercantil, esta (a ação econômica) foi se autonomizando em relação à esfera social; e (ii) um conceito de ação humana *super-socializada*, onde a ação humana estaria determinada por considerações de ordem sociais, como na moderna sociologia, posição esta atribuída a Parsons.

Ou seja, trata-se de um conceito intermediário a duas posições: uma primeira, na qual a economia tem primazia sobre as relações sociais, e uma segunda, onde as relações sociais é que determinam as relações econômicas.

Granovetter alega diferir das duas correntes da primeira posição, na medida em que crê que o embutimento do comportamento econômico nas sociedades pré mercantis é menor



do que supõem os substantivistas, além de ter mudado pouco desde então, e maior do que sempre supuseram os formalistas e economistas neoclássicos.

Por outro lado, Granovetter caracteriza a *under-socialized* Nova Economia Institucional como uma:

"mal-definida confederação de economistas com o interesse de explicar instituições sociais a partir de uma perspectiva neoclássica [cuja] história geral (...) é que instituições sociais e arranjos previamente pensados como o resultado não esperado de forças legais, históricas, sociais e políticas são melhor vistas como soluções eficientes para certos problemas econômicos" (GRANOVETTER, 1985:488).

Um flagrante explícito de funcionalismo é fornecido por Schoter, da Teoria dos Jogos Evolucionária, para quem entender uma instituição econômica observada requereria apenas que se "inferisse o problema evolucionário que deve ter ocorrido para que a instituição, como a vemos, tenha se desenvolvido" (!!) (SCHOTER, 1981:2 [GRANOVETTER, 1985:489]).

Com relação ao Williamson de **Markets and Hierarchies**, o argumento de embutimento de Granovetter mostra que um nível maior de "ordem" (isto é, altruísmo, cooperação, honestidade, ...) é encontrado no mercado, basicamente induzido pelas relações sociais (e não econômicas), e que um nível maior de "desordem" (isto é, oportunismo) é encontrado dentro dos limites da firma, p. ex. nas suas estruturas de governância.

De fato, é curioso notar que a racionalidade limitada de Williamson não é assim tão limitada no âmbito das estruturas de governância.

A crítica do economista Dow (1987), no entanto, é ainda mais incisiva. Dow segue o caminho de Granovetter, objetando a inferência que Williamson faz da existência de relações de autoridade dentro de uma firma para a eficiência.

Dow ataca Williamson em dois níveis. Em primeiro lugar, não aceita as razões pelas quais relações de autoridade seriam mais eficientes, isto é, não entende porque as estruturas de governância estariam imunes a novas formas de oportunismo que poderiam emergir dentro delas. Em um nível mais profundo, Dow argumenta que a imputação funcionalista de eficiência nas estruturas de governância é suspeita e que se esta imputação não for justificada a análise dos custos de transação terá sua utilidade reduzida "à avaliação normativa de estruturas de governância específicas, mas não fornecerá qualquer explicação causal para a origem e a persistência daquelas estruturas" (p. 14).

Dow inicia seu artigo procedendo a uma revisão dos conceitos utilizados pela Economia dos Custos de Transação (os atributos de transação, as estruturas de governância e os custos de transação), onde mostra que a característica distintiva da firma de Williamson é a relação de autoridade.

Advoga a necessidade de uma definição estreita de "transação"<sup>27</sup> e descreve as três dimensões (especificidade de ativos, frequência e grau de incerteza) nas quais Williamson classifica as transações. Estas dimensões definiriam o "espaço" no qual transações específicas ocorreriam, para as quais identificar-se-iam as estruturas de governância mais adequadas dentre as possíveis, que se sobrepor-se-iam àquelas transações específicas.

As estruturas de governância são descritas como arranjos contratuais utilizados pelas partes para que adaptações sejam feitas na medida em que as circunstâncias são modificadas. Seguindo o método de Williamson, imagina-se duas situações extremas, a situação de livre mercado, sem interferência, de um lado, e a situação fortemente hierarquizada e centralizada, de outro. Entre as duas, interpõem-se situações híbridas, cada uma exibindo diferentes níveis de autoridade. Embora questões de autoridade estivessem envolvidas, a estrutura de governância mais adequada emergiria espontaneamente a partir da barganha entre as partes envolvidas: trata-se de uma organização internamente motivada<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> o alargamento da definição do termo provavelmente impossibilita a colocação de proposições refutáveis.

<sup>28</sup> e este é o sentido estrito de "internal organization".

Com relação aos "custos de transação", o autor se pergunta se é possível evitar caracterizá-los de uma forma que os reduziria a "apenas outros custos", de uma lado, ou de uma forma circular, de outro. A questão fundamental da definição dos "custos de transação" é perceber que os seus atributos, e portanto os próprios "custos de transação", não são definidos de forma independente das estruturas de governância.

Se os custos de transação pudessem ser definidos de forma independente das estruturas de governância, a análise de Williamson poderia ser reduzida à análise microeconômica tradicional. Isto é, mantendo-se os atributos das transações fixos (tal qual uma cláusula *coeteris paribus*), tratar-se-ia de experimentar estruturas de governância diferentes e observar qual delas implicaria em menores custos de transação. Esta alternativa diminuiria a importância da racionalidade limitada, em favor de um conceito mais ortodoxo de otimização. Mesmo que as transações estivessem separadas no tempo, entre *ex-ante* e *ex-post* à adoção de um contrato, a análise não diferiria de uma análise de estática comparativa.

Mas não é isso o que pretende Williamson. Williamson pretende comparar custos de transação *ex-ante* e *ex-post* à transformação de um ambiente relacionada à adoção de uma determinada estrutura de governância. Os atributos das

transações não permanecem fixos, o que é a característica principal de sua "Transformação Fundamental".

As estruturas de governância são portanto julgadas pela sua capacidade de produzir transações "melhores"; mas, como nota Dow, uma transação "melhor" é antes de mais nada uma transação "diferente", associada à uma mudança de ambiente.

O que Williamson pretende é proceder não a uma análise do tipo "estática comparativa", mas a uma *análise de processo*. Nesse caso, torna-se preciso especificar um *mecanismo de seleção*, através do qual estruturas de governância que produzem custos de transação "melhores" substituem espontaneamente outras estruturas de governância.

Assim, o problema relacionado ao fato de que as transações não são definidas de forma independente das estruturas de governância não se constituirá em uma "objeção fatal" (p. 19) *desde que este mecanismo de seleção seja especificado*.

Antes de imaginar quais seriam os *mecanismo de seleção* que os proponentes da teoria dos custos de transação poderiam levantar em sua defesa, Dow expõe o primeiro nível de sua crítica, isto é, mesmo não considerando a ausência da especificação de um *mecanismo de seleção*, por que a autoridade resultante da organização internamente motivada

pode coibir comportamentos oportunisticos e aumentar desta forma o benefício social líquido?

Em **Markets and Hierarquies**, Williamson especificou três maneiras pelas quais a organização interna coíbe o oportunismo nas circunstâncias de racionalidade limitada e especificidade de ativos: (i) *Apropriabilidade*, segundo a qual um mecanismo de autoridade impediria agentes individuais de se apropriar de ganhos de sub-grupos em detrimento da organização; (ii) *Monitoramento*, relacionado à assimetria de informação; e (iii) *Resolução de Conflitos*, associando a organização interna a um estímulo à cooperação.

Dow enfatiza que Williamson (e os demais teóricos dos custos de transação) tendem a conceber a autoridade como um *remédio* para o oportunismo, e não como um instrumento que poderia ser usado *abusivamente* de forma oportunística! Para tanto, ilustra com dois exemplos, relacionados às relações entre patrões e empregados e aos limites de organização: por que patrões não poderiam eles mesmos comportarem-se de forma oportunística, escondendo termos de contratos vigentes na indústria, em benefício próprio? Por que a cura para o oportunismo está sempre em um *nível superior* de hierarquia<sup>29</sup>?

---

<sup>29</sup> e, no limite, uma firma seria disciplinada, novamente, pela indústria ...

Com relação ao segundo nível de sua crítica, Dow mostra que Williamson (pelo menos o de **Markets & Hierarquies**<sup>30</sup>) infere eficiência da existência de estruturas de governância e explicita o funcionalismo presente em sua teoria: uma estrutura de governância X existe porque requisitos de eficiência requerem X para transações do tipo Y.

Explicações funcionalistas em teoria social são vistas com reservas. O debate é extenso (mesmo na biologia) e opõe ao funcionalismo a necessidade de explicações e mecanismos causais. Dow examina três argumentos que poderiam, em princípio, preencher esta lacuna:

(i) o argumento da "**intencionalidade**", que deriva da intenção dos agentes o desenho de formas de organização eficientes; *mas este argumento é incompatível com o pressuposto de racionalidade limitada de Williamson*. Em suas palavras:

"Se a racionalidade limitada exclui a compreensibilidade dos contratos, então boas intenções apenas não podem garantir a adoção de estruturas de governância eficientes. [...] Colocando de forma um pouco paradoxal, **a mera existência de custos de transação é suficiente para impedir a minimização intencional dos custos de transação**" (DOW, 1987:27-8, ênfase minha).

(ii) o argumento da "**aprendizagem organizacional**", no qual a organização vai apurando seu desenho em direção à eficiência através de mecanismo de "mão invisível"; *mas este argumento está sujeito a problemas de sunk costs*<sup>31</sup>, *a aspectos estocásticos (acidentes) e, acima de tudo, aos percalços do "oportunismo"*.

---

<sup>30</sup> se o Williamson de **The economic institutions of Capitalism** faz o mesmo ou não é uma questão ainda aberta, que será discutida mais à frente. De qualquer forma, a *unremmiting* ênfase na eficiência é a "força distintiva" de seu programa de pesquisa (WILLIAMSON & OUCHI, 1981, p. 367 [DOW, 1987, p.25]).

<sup>31</sup> isto é, custos de entrada em um mercado não retornáveis

(iii) um argumento de "**seleção de mercado competitivo**", no qual a competição induziria algumas firmas à imitação de formas de organização eficientes e eliminaria outras que não se adaptarem; *mas este argumento também depende de várias circunstâncias adicionais, como a inexistência de sunk costs ou outras barreiras que venham a diminuir a contestabilidade dos mercados (ou seja, que venham a neutralizar a ação da competição de mercado) e a neutralização de possíveis casos de oportunismo e de apropriação intra-firma.*

Com relação a esta última, viu-se que Williamson concede alguma vaga complementaridade às teorias evolucionistas de Nelson & Winter. Mas, neste caso, a seleção de mercado selecionaria agentes (isto é, empresários) e não *firmas* ou *formas de organização*, o que significa, dado problema da apropriabilidade, que mecanismos de seleção podem não convergir para soluções eficientes. Segundo Dow:

"Há um consenso emergente da inabilidade de grandes organizações em adotar formas eficientes de organização através de processos de aprendizagem espontânea. (...) Inferências da existência para a eficiência pressupõe como verdadeira a Teoria dos Custos de Transação, o que é inaceitável para alguns<sup>32</sup>." (DOW, 1995, p. 29)

Dow conclui seu artigo criticando as tentativas de se aplicar a economia dos custos de transação à história econômica<sup>33</sup>. Enfatizando que a biologia há muito abandonou interpretações teleológicas de história natural, sugere que os economistas façam o mesmo:

"... permanece verdadeiro que a estratégia de pesquisa funcionalista da economia dos custos de transação não

---

<sup>32</sup> embora seja muito usado nas disciplinas de Administração de Empresas.

<sup>33</sup> Embora não cite Douglass North, acredito que a análise da teoria laureada deste economista, assim como a crítica de seus "conceitos" de desenvolvimento e subdesenvolvimento deva começar por aqui.



pode gerar explicações não-teleológicas de mudanças históricas nas organizações econômicas" (DOW, 1987:35).

O argumento de seleção econômica, combinado com o problema da apropriabilidade pode implicar a possibilidade de que formas de organização *não-eficientes* prevaleçam sobre formas de organização eficientes, o que eliminaria o caráter *panglossiânico* do funcionalismo de Williamson.

De fato, afirmar que Williamson tem uma visão de mundo panglossiânica requer alguns cuidados. Por exemplo, quando analisa os contratos de trabalho vigentes nas cidades fabris da Revolução Industrial<sup>34</sup>, o autor conclui que, com relação à "mercearia" (*the general store*) de uma cidade fabril do séc. XIX, a estrutura de governância contratual que prevaleceu não foi a mais "eficiente".

Quais são as justificativas apresentadas por Williamson? De um lado, os "limites da teoria dos custos de transação, que não pode dar conta de todos os detalhes"; por outro lado, o "otimismo incurável" (*irrepressible optimism*, p. 38) (!!!) da classe trabalhadora, que a teria feito aceitar condições de trabalho não-Pareto-ótimas em troca de "vagas garantias de boa vontade" (p. 38).

Ao invés de considerar esta justificativa, no mínimo insólita, pode-se perguntar por que esse "otimismo incurável"

---

<sup>34</sup> no primeiro capítulo de **The Economic Institutions of Capitalism**.

não é caracterizado como um exemplo de oportunismo ex-ante/ex-post da adoção de estruturas de governância (contratos), proveniente não dos trabalhadores, mas daqueles que detêm a autoridade (isto é, dos donos das empresas), que se apropriariam de benefícios sociais ao custo de perdas de eficiência?

Por outro lado, se este comportamento oportunístico puder ser considerado também um custo de transação *strictu sensu*, por que não considerar a solução prevalecente também Pareto-Ótima e, desta forma, concluir que a análise de Williamson é mesmo panglossiânica?

Do lado de Williamson, o autor respondeu a Granovetter e o incluiu na bibliografia de vários de seus trabalhos, inclusive nas *Economic Institutions of Capitalism*, mas principalmente em artigos de 1991 (WILLIAMSON 1991a e 1991b). No entanto, não se encontrou qualquer menção à crítica de Dow, embora o artigo de Dow tivesse sido publicado em *journal* referência para a área.

Em Williamson (1991a), o autor não nega que instâncias de funcionalismo podem ser encontradas em seu trabalho, mas acusa Granovetter de ter subestimado o papel da "intencionalidade" em sua teoria. Cita Simon, que enunciou conceito de racionalidade limitada, no qual os indivíduos são "intencionalmente racionais, mas apenas limitadamente". O que

o autor procura é diferenciar a "racionalidade limitada" de Simon da "racionalidade satisfacente" de Alchian, a qual rejeita:

"Racionalidade limitada não implica miopia. Indivíduos limitadamente racionais podem ser dotados de alguma vidência (*farsighted*)" (WILLIAMSON, 1991b:174 [VROMEN, 1995:58])

Para Williamson, o conceito de racionalidade limitada restringe-se ao problema de contratos perfeitos na presença de oportunismo e informação imperfeita. Estruturas de governância resolvem ex-post este problema. Mas, Dow talvez reincidisse: se os agentes não podem projetar contratos perfeitos ex-ante, por que poderiam escolher, também ex-ante, uma estrutura de governância adequada?

Já em Williamson (1991b), o autor recorre aos conceitos de '*thick rationality*' e '*thin rationality*'. Na '*thin rationality*', enfatiza-se a eficácia espontânea da ausência de governância em economias de mercado. '*Thick rationality*' está relacionada, por sua vez, à atuação eficaz de estruturas de governância. O autor associa a '*thin rationality*' a Hayek, por um lado, e urge pelo desenvolvimento de considerações de '*thick rationality*', por outro.

Mas qual a relação entre '*thick rationality*' e as estruturas intencionais de governância? Pode-se sugerir que as "*private orderings*" possam angariar todas as informações necessárias para o desenho de contratos perfeitos (e desta

forma, aliás, acabar com o problema dos custos de transação, uma vez que a informação será próxima à completa). Mas isto não é, segundo Vromen, o que Williamson tem em mente ou o que se desprende da leitura de seus textos. A 'thick rationality' de Williamson não implica que alguns indivíduos tenham acesso à informação relevante, mas que eles detenham alguma autoridade, alguma governância sobre os demais.

Com base nos argumentos apresentados por Williamson, Vromen sustenta a defesa do autor contra a acusação de panglossianismo, diferenciando-o dos demais teóricos da "Nova Teoria da Firma" que seriam, estes sim, funcionalistas panglossianos. A seleção de mercado de Williamson garante que prevalecerá a forma de organização mais eficiente dentre aquelas tentadas apenas. É como se Williamson, para Vromen, subscrevesse a uma forma de selecionismo "fraco", na qual não se exige que as formas de organização prevalecentes sejam as mais eficientes, mas apenas que sejam mais eficientes do que as demais formas de organização então existentes, em oposição a uma forma de selecionismo "forte". Algo como "survival of the fitter" no lugar de "survival of the fittest"!

Antes de se concluir o capítulo, há que se fazer referência ao debate sobre o *funcionalismo* da análise de Williamson. O autor alega que sua explicação para a

substituição das firmas unidivisionais (*U-form*) pelas firmas multidivisionais (*M-form*), através da economia da racionalidade limitada e de mecanismos de *take-over* nos quais firmas *U-form* ineficientes seria incorporadas como uma nova divisão das firmas *M-form*, seria um raro caso de explicação funcionalista plena, isto é, que estivesse de acordo com as condições colocadas por Elster (1983) para legitimar uma explicação funcionalista.

Segundo estas condições, uma instituição ou um padrão comportamental X é explicado pela sua "consequência benéfica" Y para o grupo Z se e apenas se:

1. Y é um efeito de X
2. Y é benéfico para Z
3. Y não é intencionado pelos agentes que produzem X
4. Y (ou ao menos a relação causal entre X e Y) não é reconhecida pelos agentes em Z
5. Y mantém X por um mecanismo de retroalimentação causal (*causal feedback loop*) passando através de Z.

No caso do exemplo de Williamson, X é a forma de organização multidivisional, Y são as consequências benéficas deste tipo de forma de organização sobre a forma unidivisional e Z, a indústria. As duas primeiras condições são satisfeitas, enquanto o mecanismo de retroalimentação causal da quinta condição é preenchido por efeitos de aprendizagem<sup>35</sup>. A propagação de firmas *M-form* através de

---

<sup>35</sup> aprendizagem adaptativa como mecanismo evolucionário. Ver Vromen, 1995:101 e capítulo 6.

imitação contradiz a quarta condição. Além disso, a ênfase de Williamson sobre a "intencionalidade" de sua racionalidade limitada também derruba a terceira condição.

Finalmente, uma síntese do exposto até esta altura será útil: se os custos de transação pudessem ser definidos de forma independente das estruturas de governância, a análise de Williamson poderia ser reduzida à análise microeconômica tradicional. Mas não é isto o que pretende o autor. Williamson pretende proceder a uma análise de processo, onde o ambiente se modifica entre dois períodos, o período *ex-ante* e *ex-post* à adoção de uma estrutura de governância. Só que, neste caso, ele teria, além de começar a considerar a emergência problemas de oportunismo dentro das estruturas de governância, que especificar um mecanismo de seleção através do qual certas estruturas de governância (melhores) prevalecem. Não o faz e os argumentos que poderiam ser levantados em sua defesa não se sustentam. Como último recurso, recorre à tal complementariedade com a Teoria Evolucionária de Nelson & Winter, mas não se pronuncia com relação a possíveis críticas direcionadas a esta teoria evolucionária<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> a crítica à Teoria Evolucionária de Nelson & Winter está fora dos objetivos deste trabalho, mas algumas questões foram expostas no quarto

Em consonância com passagem citada no quarto capítulo desta dissertação, Williamson admite que economistas deveriam render maiores esforços na compreensão dos mecanismos de processos de seleção, como Nelson & Winter, e que havia ainda trabalho a ser feito nesta área:

"Para ser preciso, uma teoria de seleção fraca mais desenvolvida - e seus limites - é bastante necessária. Mesmo considerando o importante trabalho de Nelson & Winter, resta muito a ser feito para se avaliar a eficácia de processos de seleção" (WILLIAMSON 1988:177 [VROMEN, 1995:62]).

Williamson parece não negar, portanto, a lógica situacional nos processos de seleção. A crítica da "apropriação das economias dos custos de transação" de Dow, baseada que está na Racionalidade do Agente Individual como determinante para o desempenho de uma firma, pode ficar deslocada, mesmo que levantasse uma questão interessante, a da distribuição daquelas economias intra-firma.

Apesar de rejeitar a racionalidade satisfacente de Alchian, Williamson o retoma quando recorre a Nelson & Winter. Williamson parece não querer, como Alchian e Becker não queriam, excluir a hipótese de que firmas menos que eficientes fossem selecionadas. Mas deixa aberta a questão:

"economia do custo de transação (...) pede que argumentos de seleção sejam aplicados simetricamente. Se resultados de eficiência são aparentemente descartados, qual é o processo de seleção através do

qual isso aconteceu?" (WILLIAMSON, 1987:623 [VROMEN, 1995:62]).

Assim, o instrumental de Williamson pode estar limitado, como Dow aventou, à "avaliação normativa de estruturas de governância específicas, como julgada pelo critério de 'bom desenho de engenharia' (*good engineering design*), mas não fornecerá qualquer explicação causal para a origem e a persistência destas estruturas" (DOW, 1987, p.14).

Os proponentes da "Nova Teoria da Firma" pretenderam abrir a "caixa preta" da firma, mas, por mais que tentem, sempre sobrar um pouco de escuridão incólume em algum canto da teoria. Como se abrissem *matrioskas*. E, parafraseando Caldwell, talvez seja melhor assim, o primeiro passo para a compreensão de teorias consiste precisamente em admitir e conhecer os seus limites.



**BIBLIOGRAFIA**

ALCHIAN, A. A.: "Uncertainty, evolution and economic theory".  
In ALCHIAN: **Economic Forces at Work**. U.S.A.: Liberty  
Press, 1977. (First published in **Journal of Political  
Economy**. 58:211-21, 1950).

ALCHIAN, A. A.: "Biological analogies in the theory of the  
firm: comment". **American Economic Review**, 43:600-3,  
1953.

ALCHIAN & DEMSETZ: "Production information costs, and  
economic organization". **American Economic Review**, ✓  
62:777-95, 1972.

ALCHIAN & DEMSETZ: "The property right paradigm". **Journal of  
Economic History**. 33:16-27, 1973

BECKER, G.: "Irrational behavior and economic theory".  
**Journal of Political Economy**. 70:1-13, 1962.

CALDWELL, B.: **Beyond Positivism: economic methodology in the  
XXth Century**. London : Allen & Unwin, 1982.

COASE, R. H.: "The nature of firm". **Economica**, 4:386-405, ✓  
1937.

COHN, G.: **Crítica e Resignação: fundamentos da sociologia de  
Max Weber**. SP : T. A. Queiroz ed., 1979.

CYERT R.M. & MARCH, J.G.: **A Behavioral Theory of Firm**. New  
Jersey, USA : Prentice Hall, 1963.

DOW, G.K.: "The function of authority in transaction cost  
economics". **Journal of Economic Behavior and  
Organization**. 8:13-38, 1987. USP

DUGGER, W.: "The transaction cost analysis of O. E.  
Williamson: a new synthesis?" **Journal of Economic  
Issues**. 17:95-114.

ELSTER, J.: **Sour Grapes: studies in the subversion of  
rationality**. Cambridge : Cambridge U. Press, 1987.

- FAMA, E.: "Agency problems and the theory of the firm". **Journal of Political Economics**. 88:288-307, 1980. ✓
- FRIEDMAN, M.: "The methodology of positive economics". In: FRIEDMAN, M.: **Essays in Positive Economics**. Chicago : Univ. of Chicago Press, 1953.
- GRANOVETTER, M.: "Economic action and social structures". **American Journal of Sociology**, 91:481-510, 1985. USP
- HALL & HITCH: "Price theory and business behavior". **Oxford Economic Papers**. 2, 1939 (Reprinted in T. WILSON & P.W.S. ANDREWS (eds.): **Oxford Studies in the Price Mechanism**. Oxford : Clarendon Press, 1951.
- HEINER, R. A.: "The origin of predicatable behavior". **American Economic Review**, 73:560-95, 1983. ver USP
- JENSEN M. C.: "Organization theory and methodology". **Accounting Review**, 58:319-39, 1983.
- JENSEN & MECKLING: "Theory of the firm: managerial behavior, agency cost, and ownership structure". **Journal of Financial Economics**. 3:305-60, 1976. ver USP - problema corpora  
reces
- KIRZNER, I. M.: "Rational action and economic theory". **Journal of Political Economics**. 70:380-5, 1962. ver USP
- LANGLOIS, R. N. (ed.): **Economics as a process: essays in the New Institutional Economics**. Cambridge : Cambridge U. Press, 1986.
- LESTER, R.A.: "Shortcomings of marginal analysis for wage employment problems". **American Economic Review**. 36:63-82, 1946.
- MACHLUP, F.: "Marginal analysis and empirical research". **American Economic Review**, 36:519-54, 1946.
- MACHLUP, F.: "Rejoinder to an antimarginalist". **American Economic Review**. 37:148-54, 1947.
- MACHLUP, F.: **Methodology of Economics and Other Social Sciences**. NY : Academic Press, 1978.
- MÄKI, U., GUSTAFSSON B. & KNUDSEN, C. (eds.): **Rationality, Institutions and Economic Methodology**. London, Routledge, 1993.

- MANNE, H.: "Mergers and the market for corporate control".  
**Journal of Political Economy** 73:110-20, 1965.
- MAYNARD-SMITH, J.: **Evolution and the theory of games**.  
Cambridge, Cambridge U. Press, 1982
- MENGER, C.: **Investigations into the Method of the Social Sciences and Economics**. NY : NY U. Press, 1985 (first published in German, 1883).
- NELSON & WINTER: **An Evolutionary Theory of Economic Change**.  
Cambridge, USA : Bellknap Press of Harvard U. Press, 1982.
- NORTH, D. C.: **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge, USA : Cambridge U. Press, 1990.
- PENROSE, E.T.: "Biological analogies in the theory of the firm". **American Economic Review**, 42:804-19, 1952.
- POPPER, K.: **The Logic of Scientific Discovery**. London, Hutchinson, 1934.
- POSNER, R. A.: **Economic Analysis of Law**. Boston : Little, Brown, 1973.
- SCHOOTER, A.: **The economic theory of social institutions**.  
Cambridge : Cambridge U. Press, 1981.
- SIMON, H.A.: "A behavioral model of rational choice".  
**Quarterly Journal of Economics**, 69:99-118, 1951.
- SIMON, H.A.: **Models of Bounded Rationality (Vol.: Behavioral Economics and Business Organization)**. Cambridge : Cambridge, USA : MIT Press, 1982.
- SUGDEN, R.: **The Economics of Rights, Co-operation and Welfare**. Oxford : Basil Blackwell, 1986.
- VROMEN, J. J.: **Evolution Economics: an inquiry into the foundations of the New Institutional Economics**. London : Routledge, 1995.
- WILLIAMSON, O. E.: **Markets and Hierarquies: analysis and anti-trust implications**. NY : The Free Press, 1975.
- WILLIAMSON, O. E.: **The Economic Institutions of Capitalism**. NY : The Free Press, 1985.

- WILLIAMSON, O. E.: "Transaction cost economics". **Journal of Economic Behavior and Organization**, 8:617-25, 1987.
- WILLIAMSON, O. E.: "Economics and Sociology: promoting a dialog". In G. FARKAS & P. ENGLAND (eds.): **Industries, Firms and Jobs: Sociological and Economic Approaches**. NY : Plenum, 1988.
- WILLIAMSON, O. E.: "The logic of economic organization". In O. E. WILLIAMSON & S. WINTER (eds.): **The Nature of the Firm: Origins, Evolution and Development**. Oxford, Oxford U. Press, 1991a.
- WILLIAMSON, O. E.: "Economic institutions: spontaneous and intentional governance". **Journal of Law Economics and Organization** 7:159-87, 1991b.
- WINTER, S.G.Jr: "Economic 'natural selection' and the theory of the firm". **Yale Economic Essays**, 4:225-72, 1964.

**ABSTRACT**

The New Institutional Economics and the New Theory of the Firm are related to the 40's and 50's Marginalist Controversy and to Alchian, Friedman and Becker's selection arguments. Although the New Theory of the Firm's economists (Williamson, Alchian & Demsetz, Fama and Jensen & Meckling) argue for an individual rationality, they reintroduce in the back stage a popperian situational logic. Besides, two major criticisms are addressed to Williamson's Transaction Cost Theory: his theory is charged for being "functionalist", where the emergency of an institution is explained through its "benefic consequences", and "panglossian", where the efficiency of an institution is inferred by its mere existence.