



Economia Institucional e Pós-Industrialismo: custos de transação e os desafios à governança empresarial contemporânea

Elson Cedro Mira¹

Resumo: Sob a perspectiva da Teoria dos Custos de Transação de Ronald Coase, esta pesquisa critica a visão do *mainstream* econômico sobre firmas e mercados. O artigo associa o recrudescimento dos custos transacionais à fase contemporânea do capitalismo, estabelecendo convergências entre o pensamento de Coase e as teorias sociais pós-industrialistas de Daniel Bell, Manuel Castells e Jeremy Rifkin. Para tal, demonstra-se como a maior participação dos serviços no produto agregado, a organização social e econômica em redes e a crescente substituição da posse por acesso e compartilhamento caracterizam a sociedade contemporânea, elevando custos de transação em detrimento aos custos de produção. Esse cenário expressa mudanças significativas em firmas e mercados, culminando em defasagem da ortodoxia econômica. Conclui-se pela necessidade de revisão ou substituição do paradigma dominante na Economia relacionado ao assunto, em busca de aderência teórica e metodológica ao mundo real.

Palavras-chave: Estruturas de governança; paradigma científico; sociedade contemporânea; teoria da firma; teoria social.

Código JEL: B52. L22. L80.

Área Temática: 9. Teorias e Metodologias de Estudo em Inovação e Indústria

Institutional Economics and Post-Industrialism: transaction costs and challenges to contemporary corporate governance

Abstract: From the perspective of Coase's transaction costs theory, this research criticizes the mainstream economic view on firms and markets. The article associates the increase of transaction costs with the contemporary phase of capitalism and establishes convergences between Coase's thought and the post-industrialist social theories of Daniel Bell, Manuel Castells and Jeremy Rifkin. In order to do that, it is demonstrated how greater contribution of services to aggregate product, social and economic organization in networks as well as growing substitution of ownership for access and sharing characterize the contemporary society, increasing transaction costs to the detriment of production costs. This scenario expresses significant changes in firms and markets, and shows as a result how antiquated economic orthodoxy is. In conclusion, it is necessary to revise or substitute the dominant paradigm in Economics regarding the topic, in search of theoretical and methodological adherence to the real world.

Keywords: Governance structures; scientific paradigm; contemporary society; theory of the firm; social theory.

¹ Economista (UESC). Doutor em Ciências Sociais (CPDA/UFRRJ). Professor Pleno do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). E-mail: elson@uesc.br

1 Introdução

A Economia Institucional surge no final do século XIX com Thorstein Veblen. Entendendo as instituições como hábitos de pensamento dominante, em correspondência aos “padrões sociais” do sociólogo Durkheim, Veblen aproxima a Economia das ciências sociais. O fundamento basilar em seu estudo é o enraizamento da vida em sociedade, inclusive dos aspectos econômicos nas instituições.

John Commons é um dos sucessores imediatos de Veblen. Destaca como o conceito de “trocas” econômicas, celebrado na ortodoxia, é restrito. Estabelece o conceito de “transação” como o conjunto complexo de relações antes, durante e após as trocas. Uma categoria de análise robusta cuja natureza dependerá das instituições vigentes. Juntos com Wesley Mitchell cuja obra não tem relação direta com esta pesquisa, Veblen e Commons compõem o “Velho Institucionalismo Econômico”, expressão cunhada para distinguir diferenças dos seus programas de pesquisa daqueles desenvolvidos por uma geração mais contemporânea, denominada “Novos Institucionalistas”.

Ronald Coase inaugura o “Novo Institucionalismo Econômico” (NIE). Dedicar-se à natureza das transações empresariais, enfatizando a relevância de custos não diretamente relacionados à produção e, por isso, denominados como “custos de transação”. Em Coase ([1937] 2017), esse autor demonstra como as firmas decidem sobre ativos e/ou atividades relacionadas aos custos de transação: internalizando-os (hierarquizando-os) ou recorrendo ao mercado. Essa obra é basilar ao reconhecimento dos custos de transação, adicionalmente àqueles de produção, preenchendo uma lacuna na Teoria Econômica convencional cujas análises restringem-se a esses últimos.

Retomando os argumentos de Coase ([1937], 2017), Oliver Williamson considera uma terceira opção quanto aos ativos e/ou atividades concernentes a custos de transação, além da hierarquia e do mercado – uma forma “híbrida”. Williamson (2012) cunha a expressão “estruturas de governança” a essas três opções. Já Douglass North (1990), outro importante Novo-Institucionalista, demonstra como as instituições induzem ou constroem o desenvolvimento econômico, dada a natureza da matriz institucional e a consequente magnitude dos custos de transação, assegurando ou comprometendo Direitos de Propriedade.

O recrudescimento dos custos de transação promoveu uma valorização das teorias aqui abordadas. A maior flexibilidade na produção econômica tem gerado um incremento no comércio interfirmas, tornando as organizações mais enxutas, com menor grau de hierarquia. Esta pesquisa parte do pressuposto de que esse cenário é bastante característico da economia a partir da segunda metade do século XX, quando autores da Teoria Social demonstram o surgimento de um novo estágio do capitalismo, denominado como “pós-industrial”, em referência à perda relativa da importância do setor secundário na economia mundial.

Trabalho seminal sobre o capitalismo contemporâneo, pós-industrial, Bell (1973) entende a preeminência dos serviços na produção e no emprego como sua marca. Avançando nesse sentido, Castells (1999) enfatiza a organização social contemporânea em redes, baseada na informação e com escala global. Já o pós-industrialismo de Jeremy Rifkin enfoca a substituição da posse pelo acesso e pelo compartilhamento (Rifkin, 2001; 2016). Esses autores compõem um trio referencial à Teoria Social para a análise da sociedade pós-industrial e suas teorias cujas teses são complementares e cumulativas.

Mesmo com esse cenário, a ortodoxia econômica se mantém rígida na análise de firmas, mercados e trocas econômicas, sem progresso analítico a esse capitalismo contemporâneo e a relevância dos custos de transação. Nesse sentido, este artigo busca demonstrar a defasagem da economia ortodoxa na análise das transações econômicas. O problema de pesquisa é identificar a relevância dos custos de transação no capitalismo contemporâneo, pós-industrial. O objetivo geral é contribuir com a conformidade da ciência econômica à realidade contemporânea das estruturas de governança. Os objetivos específicos são: comprovar a relevância contemporânea dos custos de transação; caracterizar a sociedade pós-industrial segundo a Teoria Social; demonstrar as limitações da ortodoxia econômica a partir da teoria dos custos de transação e das teorias sobre as sociedades contemporâneas.

A pesquisa se justifica por contribuir com o debate paradigmático. Legitima-se nos dados de uma vasta literatura comprobatória do recrudescimento dos custos de transação e do caráter pós-industrial do capitalismo contemporâneo, por meio do método bibliográfico. Consultaram-se obras referenciais sobre custos de transação, priorizando originais de Ronald Coase (principalmente), John Commons, Oliver

Williamson e Douglass North, além das teses pós-industrialistas encontradas em obras clássicas da Teoria Social como as de Bell (1973), Castells (1999) e Rifkin (2001; 2016). Citaram-se manuais ortodoxos de Microeconomia para comprovar argumentos críticos ao *mainstream* econômico, como Pindyck e Rubinfeld (2013), Varian (2015) e Mankiw (2016).

Além desta introdução, o artigo possui quatro seções. Na segunda, abordam-se os custos de transação cuja referência principal é Ronald Coase, com relações *ex-ante* e *ex-post* a seu pensamento com, respectivamente, John Commons e Oliver Williamson/Douglass North. Caracterizam-se os custos de transação e a crítica coasiana à ortodoxia. Na terceira, caracterizam-se a economia e a sociedade contemporâneas, objeto da pesquisa, sob as perspectivas de Daniel Bell, Manuel Castells e Jeremy Rifkin. Na quarta, exercitam-se relações entre o referencial teórico e o objeto de estudo, confrontando esse amálgama com a ortodoxia econômica e sua defasagem. Por fim, são apresentadas as conclusões e referências.

2 O institucionalismo econômico dos custos de transação

A sucessão de correntes teóricas e/ou metodológicas presentes na trajetória da Economia, usualmente referidas como escolas do pensamento econômico, expressa a variada composição analítica dessa ciência social. Embora existam diálogos e vinculações entre algumas dessas escolas, há intensos debates realizados por escolas, muitas delas diametralmente opostas. Brue (2011) é uma referência à história dessa evolução.

No bojo desse assunto, o americano Thorstein Veblen é uma referência seminal do Institucionalismo Econômico em fins do século XIX e início do XX. Seu ponto de partida é a crítica ao pensamento clássico *establishment* da Economia na época – tanto os primeiros autores, como Smith e Ricardo, aos então chamados “novos clássicos” a quem ele cunhará a celebrada expressão “neoclássicos”. Tais escolas, junto à marginalista, fundamentam a base da corrente dominante na ciência econômica com contribuições variadas e contemporâneas.

Perpassando por críticas pontuais à ideia de racionalidade maximizadora e à desutilidade do trabalho, por exemplo, o *core* do pensamento vebleniano é a relação entre instituições e economia. Entendendo aquelas como hábitos de pensamento dominante, Veblen refuta a autonomia decisória individual do agente econômico, demonstrando como elas são conformadas por instituições de variados tipos. Veblen (1898a, [1898b] 2007; [1899] 1983) são referenciais ao seu pensamento.

Com Veblen, Wesley Clair Mitchell e John Rogers Commons compõem um trio de destaque na fase inicial do Institucionalismo econômico, desde então caracterizado como um programa de pesquisa do tipo “guarda-chuva”, dados os diferentes objetos de análises de seus muitos autores. Para esta pesquisa, Commons e sua análise das transações merecem reflexão.

Com uma longa trajetória na assessoria pública americana, Commons analisa a evolução do capitalismo, tendo como fio condutor as instituições. Demonstra o quão limitado é o conceito de “troca” econômica celebrado pela ortodoxia econômica, entendendo-a como o momento pontual de compra e venda de uma mercadoria, quando demandante e ofertante se encontram no mercado. Para Commons, a troca é, apenas, uma etapa da transação. Ao longo da transação são constituídas várias relações (antes, durante e após a troca), com múltiplos agentes.

Segundo Commons ([1924] 1995, p. 7), “a transação é composta de duas ou mais vontades dando, tomando, persuadindo, coagindo, defraudando, comandando, obedecendo, competindo, governando, em um mundo de escassez, mecanismos e regras de conduta”. Para a troca *per se* acontecer, é necessário um emaranhado de relações. A fabricação, o transporte, o acondicionamento, a entrega etc. da mercadoria “trocada” não, necessariamente, são realizados pelo “vendedor”. Também, a satisfação do consumidor não será mensurada na troca. A depender do *timing* de consumo, a satisfação do consumidor será avaliada tempos após a compra. Nesse interregno, a satisfação poderá depender de outros agentes diferentes do vendedor, responsáveis por assegurar direitos de propriedade do objeto “trocado”.

A perspectiva commonsiana reconhece a complexidade da transação, representando uma categoria de análise bem mais robusta que a troca. Ela exige a institucionalização econômica para preservar direitos de propriedade de todos os envolvidos. Direitos muitas vezes originados de elementos intangíveis. Como

tal, a Economia não pode prescindir do Direito, pois cabe à corte formalizar e assegurar o cumprimento, como ação coletiva, das práticas costumeiras socialmente selecionadas. Relacionadas diretamente à troca e àquelas ocorridas antes e após, mas componentes da transação. Maiores detalhes podem ser encontrados em Commons ([1924] 1995; 1925; 1931) e Commons e Morehouse (1927).

O pensamento de Commons influenciará bastante a análise institucionalista ulterior. Após suas contribuições e de Mitchell, discípulos de Veblen, ocorre certo arrefecimento das publicações institucionalistas em periódicos científicos. Ronald Coase destaca-se na retomada dessa escola econômica, inaugurando o NIE com forte vinculação ao pensamento commonsiano.

2.1 Elementos da crítica coasiana à análise ortodoxa

Ronald Coase analisa a economia sob as perspectivas das transações e dos direitos de propriedade, inclusive associando Direito e Economia. Converte ao institucionalismo de Commons, mas com um programa de pesquisa próprio e até mais reconhecido, sendo laureado com o Nobel em economia no ano de 1991. Coase é o responsável por importante categoria de análise, os custos de transação, culminando em uma espécie de “metateoria”. A Teoria dos Custos de Transação (TCT) fundamenta, por exemplo, os estudos sobre governança de Oliver Williamson e o desenvolvimento econômico de Douglass North, novos institucionalistas de renome.

No estudo seminal sobre custos de transação, Coase ([1937] 2017) estabelece o debate sobre a necessidade de firmas. Mais propriamente os elementos definidores de internalização de um ativo e/ou atividade na firma ou a opção de recorrer ao mercado, quando o custo correspondente não é de produção, isto é, quando esse custo é transacional. Ampliando o escopo, Coase ([1960] 2017) inclui os custos de transação na análise de externalidades negativas e direitos de propriedade.

O ponto de partida de Coase é a crítica ao *mainstream* econômico composto pelas escolas neoclássica e marginalista, seus vínculos aos fundamentos clássicos e aos sucessivos desenvolvimentos. Ele contesta, especialmente, as perspectivas ortodoxas sobre firmas e mercados. Estabelece, assim, um debate paradigmático no sentido kuhniano.

Filósofo da Ciência, Thomas Kuhn desenvolveu o conceito de “paradigmas científicos” entendendo-os como “[...] as realizações científicas universalmente reconhecidas que, durante algum tempo, fornecem problemas e soluções modelares para uma comunidade de praticantes de uma ciência” (Kuhn, 1998, p. 13). A ciência constante nos “manuais” utilizados para “formar” e identificar uma dada comunidade científica expressa o paradigma científico dominante, a ortodoxia, o *mainstream*.

Segundo Kuhn (1998), os paradigmas científicos dominantes são temporais. Disputando o reconhecimento da comunidade científica, paradigmas alternativos insurgem-se ao dominante, buscando sucedê-lo. Uma substituição corresponde, nas palavras desse autor, a uma revolução científica. Ainda assim, podem ocorrer mudanças graduais num paradigma dominante, sem, necessariamente, uma substituição. Desenvolver pesquisas à luz do paradigma dominante corresponde, ainda segundo Kuhn (op. cit.), à “ciência normal”, no sentido de se seguir o entendimento coletivo predominante. Ao inverso, pesquisas heterodoxas compõem a “ciência extraordinária”, pois fogem à ordem normal.

Desde o seu nascedouro, a Economia Institucional constitui-se como ciência extraordinária, mesmo a despeito de diálogos de novos institucionalistas com o *mainstream*. Refuta o individualismo metodológico e a ordem espontânea, basilares à ortodoxia, reclamando considerar a importância das instituições nas decisões econômicas. Em trabalho clássico, Hamilton ([1919] 2017, p. 63) é enfático ao destacar como o paradigma dominante na Economia “[...] negligenciou a influência exercida sobre o comportamento pelo sistema de instituições em que vivemos e pelo qual devemos procurar nosso bem”.

A partir de consulta à extensa literatura dedicada ao assunto – como Veblen ([1899], 1983), Commons (1931) e North (1990) –, pode-se conceituar instituições como as convenções, as regras de ação coletiva, os hábitos comuns selecionados para ordenar as relações sociais e econômicas. Sob essa égide e partindo de um escopo microeconômico, Coase desenvolve seu programa de pesquisa.

2.2 Formulação teórica e relevância dos custos de transação em Coase

O problema de pesquisa original de Coase é a natureza da firma, título de sua primeira publicação. Buscava explicações à razão da firma existir, pois, no limite, todas as transações podem ocorrer via mercado. Em suas palavras, “por que a firma assume o ônus de criar e gerir uma estrutura administrativa, quando a alocação de recursos poderia ser responsabilidade do sistema de preços?” (Coase, [1937] 2017, p. 62). Noutra extremo, por que um dado mercado existe se um grande capital pode internalizar à firma atividades indiretas à sua produção, substituindo-o inteiramente?

Coase valoriza o conceito de “indústria” (segmento relevante e concentrado de um sistema econômico) em reconhecimento à crescente concentração de mercados. Opõe-se ao padrão de mercado ortodoxo na forma da concorrência perfeita. Para Coase ([1972] 2017, p. 63), “[...]o modo como a indústria se organiza depende da relação entre os custos de realização de transações no mercado e os custos de organizar as mesmas operações dentro daquela firma que possa realizar essa tarefa com o menor custo”. Dessa forma, o mercado não é o único *locus* onde as transações econômicas ocorrem. Elas podem ocorrer, alternativamente, no interior da firma. Conforme será designado posteriormente, a firma (a hierarquia) e o mercado se constituem como “estruturas de governança”.

No interior da firma, as transações são realizadas sob a égide da autoridade, enquanto no mercado pelo sistema de preços. Internalizar transações à firma, isto é, hierarquizar, eleva a complexidade organizacional, pressionando a capacidade cognitiva dos seus gestores. Já o mercado lega ganhos de escala, mas eleva riscos, culminando em um número maior de contratos. Para Coase, uma decisão cotidiana do empresário se relaciona à escolha da estrutura de governança para aqueles ativos e/ou atividades não relacionadas diretamente à produção. Ou seja, definir estruturas de governança relacionadas aos custos de transação, pois a produção *per se*, sendo o *core* da empresa, fica hierarquizada.

Assim, a firma não é, somente, uma organização transformadora de *inputs* em *outputs*. Afinal, há outros custos além daqueles denominados como de “produção” e únicos considerados pela ortodoxia. Tese central de Coase ([1937] 2017), em Coase ([1960] 2017, p. 114) o autor é bastante assertivo:

A fim de efetuar uma transação no mercado, é necessário descobrir com quem se deseja fazer a transação, informar às pessoas que se quer fazer a transação e em que termos, conduzir negociações que levem a um acordo, redigir o contrato, realizar o monitoramento necessário para assegurar que os termos do contrato estão sendo cumpridos, e assim por diante.

Custos de transação ocorrem, bastante, no ato de comprar e vender. Quando uma firma adquire insumos e matérias-primas e/ou vende seus produtos incorre numa série de custos não relacionados à produção *per se*, a exemplo de fretes, seguros, assistência, pós-venda, garantias... E esses custos podem ser bastante expressivos.

A explicação coasiana ao surgimento de firmas como substitutas do mecanismo de mercado justifica, também, seus diferentes tamanhos. Afinal, “[se] existe um custo relativo à participação nessas transações significa que surgirão firmas para organizar transações que de outro modo seriam de mercado, sempre que seus custos forem menores do que os custos de realizar as transações através do mercado” (COASE, [1988a] 2017, p. 7).

Em tese, a disseminação da hierarquia pode comprometer, no limite, a existência de mercados. De fato, em determinadas indústrias, ocorre a verticalização a montante e a jusante. Caso da indústria de papel e celulose. Mas o próprio Coase ressalva como o aumento contínuo do tamanho da firma gera retornos decrescentes à administração, pressionando a limitada capacidade cognitiva para organizar tantas e variadas transações. Então propõe uma análise marginalista hierarquia/mercado “para determinar o tamanho da firma, temos de considerar os custos associados à utilização do mercado (ou seja, os custos da utilização do mecanismo de preços) e os custos de organização de diferentes empresários” (Coase ([1937] 2017, p. 53). Cada firma tem, assim, seu tamanho “ótimo”.²

Autores como Oliver Williamson, especialmente, promovem contribuições relevantes à TCT concernentes às estruturas de Governança. Williamson (2012) destaca outros fatores decisórios à escolha

² A utilização de uma análise marginalista gera diálogo de Coase com a ortodoxia, como se verifica em seu debate com Pigou ([1920] 1932) sobre externalidades (Coase, [1960] 2017).

das estruturas de governança, além da magnitude dos custos, como especificidade de ativos, frequência e incerteza. O mesmo autor acrescenta um terceiro tipo de estrutura de governança – a híbrida.

Na hibridez, a firma não hierarquiza o ativo e/ou a atividade, mas mantém um contrato específico para um tempo definido, com direitos e obrigações expressos e sujeitos ao exercício da autoridade. A hibridez se caracteriza pela não internalização do ativo/atividade, contudo com o exercício de certa autoridade sobre ele(a). A terceirização de funções é um exemplo de governança híbrida. A firma contratante não hierarquiza a mão de obra, mas designa um funcionário ou até um setor com ascendência hierárquica aos terceirizados, como é o caso da área de *facilities*. Franquias são, também, exemplos de hibridez. Nesse contexto, os custos de transação são relevantes e não podem ser desprezados. Definem o tamanho da firma e, em dados casos, sua própria existência.

Importantes fatores como o progresso humano, especialmente tecnológico, a concentração crescente de mercados e o aumento populacional têm gerado mais transações impessoais, com pouca repetição, grande número de agentes e informação incompleta. A redução do *tête-à-tête* e de jogos repetidos (repetição de agentes nas trocas), característicos de sociedades passadas, exige instituições garantidoras de direitos de propriedade compatíveis com essa “sociedade anônima” cujas transações são mais complexas. É exatamente esse o objeto de estudo de Douglass North, ao relacionar instituições e desenvolvimento econômico via custos de transação e direitos de propriedade, como em North (1990) e North, Wallis e Weingast, (2009). North (1990) é enfático ao demonstrar que o crescimento da especialização, da quantidade e variabilidade exigem instituições competentes à complexidade das contratações, atenuando incerteza, visando ao cumprimento dos contratos.

Mais de 20 anos após a publicação de seu primeiro trabalho científico, Coase (1960) utiliza a TCT para a análise de externalidades, produzindo um profícuo debate com Pigou ([1920] 1932). Nesse importante trabalho, Ronald Coase analisa a solução de litígios advindos do uso de direitos individuais concorrentes, reforçando a relevância dos custos de transação. Segundo ele, a solução via intervenção do Estado, como apregoa Cecil Pigou, deve considerar os respectivos custos de transação.

[...]tem-se que levar em conta os custos envolvidos para operar os vários arranjos sociais (seja o trabalho de um mercado ou de um departamento de governo), bem como os custos envolvidos na mudança para um novo sistema. Ao se projetar e escolher entre arranjos sociais, devemos atentar para o efeito total. **Isso, acima de tudo, é a mudança de abordagem que estou defendendo.** (Coase [1960] 2017, p. 155, grifo meu).

Além de reconhecer a relevância dos custos de transação e sua importância na definição de estruturas de governança, parte-se do pressuposto, nesta pesquisa, de que eles recrudescem com o avanço do capitalismo, especialmente na sua fase pós-industrial. Por esse motivo, na seção seguinte, disserta-se sobre a sociedade e a economia contemporâneas.

3 A sociedade e a economia contemporâneas

A trajetória do capitalismo é marcada por intensos progressos nesse sistema, permitindo sua manutenção e intensificando sua interdependência com as relações sociais. Uma vasta literatura apresenta essa trajetória, a exemplo de Dobb (1983) e Arrighi (2009).

Uma forma de a historiografia considerar as etapas do desenvolvimento capitalista parte da composição setorial de seu produto agregado. Houve o capitalismo comercial, por exemplo, em seu nascedouro. No início do século XX, intensifica-se o capitalismo caracterizado como industrial, dada a relevância do setor secundário na dinâmica econômica. Veblen (1983) analisa-o com uma abordagem institucional.

A partir dos anos 1970, pesquisas começam a ser produzidas com base na Teoria Social, demonstrando o surgimento de uma nova etapa capitalista, sucessora daquela industrial e, por isso, denominada como pós-industrial. Entre elas, identificam-se como relevantes aos propósitos deste trabalho as teses de Bell (1973), Castells (1999) e Rifkin (2001; 2016).

Em Bell (1973), tese inaugural entre as selecionadas aqui, a indissociabilidade entre economia e sociedade é uma premissa. Para ele,

o conceito de sociedade pós-industrial lida sobretudo com as mudanças na *estrutura social*, com a maneira segundo a qual a economia está sendo transformada e como está sendo remanejado o sistema ocupacional, e com as novas relações entre a teoria e o empirismo, particularmente entre ciência e tecnologia (Bell, 1973, p. 26).

A sociedade pós-industrial compreendida por Bell (1973) tem como referência, fundamentalmente, a maior participação dos serviços na produção e na ocupação da maioria dos países, especialmente os mais ricos. Outra característica do pós-industrialismo é a centralidade no conhecimento teórico irradiado e não específico:

a sociedade industrial representa a coordenação das máquinas e dos homens para a produção de bens. A sociedade pós-industrial organiza-se em torno do conhecimento, a fim de exercer o controle social e a direção das inovações e mudanças; e isso tudo dá origem, por sua vez, a novos relacionamentos sociais e a novas estruturas, as quais têm de ser politicamente dirigidas (Bell, 1973, p. 32).

A intangibilidade não é, somente, produtiva. Para evitar a estagnação, abriram-se “[...] novas fronteiras tecnológicas, a fim de manter a produtividade e padrões de vida elevados” (Bell, 1973, p. 41). A nova expansão fronteiriça não é física. Um “novo mundo” surge, agora, da tecnologia intelectual baseada em algoritmos que substituem julgamentos intuitivos, segundo o autor (Bell, 1973, p. 45). O computador é fundamental a essa nova sociedade, induzindo o recrudescimento da produção de serviços e criando tipos de relações sociais.

Castells (1999) corrobora as teses de Bell sobre a proeminência da intangibilidade produtiva e ocupacional, bem como sobre a tecnologia intelectual, promovendo avanços em relação ao conceito de redes. Para ele, “o *cerne* da transformação que estamos vivendo na revolução atual refere-se às *tecnologias da informação, processamento e comunicação*” (Castells, 1999, p. 68, grifos do autor). A tecnologia da informação cumpre na sociedade pós-industrial o papel das novas fontes de energia às revoluções industriais. O autor destaca que “um ciclo de realimentação cumulativo entre a inovação e seu uso” (Castells, 1999, p. 69) é decorrente da aplicação de conhecimentos e informação.

A partir dos anos 1970, segundo Castells (1999), há uma ampla difusão das novas tecnologias da informação. Elas são intensificadas pela organização social e produtiva em redes, entre as quais a *internet*. O Vale do Silício, nos Estados Unidos, ícone da sociedade pós-industrial, por exemplo, surge, entre outros fatores, como resultado de algumas redes, desde aquelas de engenheiros e cientistas às empresas de capital de risco (Castells, 1999, p. 100).

Esse novo paradigma produtivo, segundo Castells (1999), caracteriza-se tendo a informação como matéria-prima, a penetrabilidade dos efeitos das novas tecnologias (moldando processos individuais e coletivos), a constituição de redes (geradoras de ganhos de escala e troca de conhecimentos), flexibilidade e integração generalizada de tecnologias inicialmente específicas. Como resultado, a sociedade pós-industrial reconhecida por Castells é informacional, global e organizada em redes. As chamadas “cadeias globais de valor” são um exemplo dessa tríade.

Seguindo a mesma lógica de cumulatividade de Castells (1999) em relação a Bell (1973), o americano Jeremy Rifkin, corroborando as duas teses anteriores, avança especificamente sobre a substituição da posse/propriedade na sociedade pós-industrial. Demonstra como o acesso e o compartilhamento constituem importante marca da sociedade contemporânea.

Em sua primeira tese sobre o assunto, Rifkin (2001) demonstra como a sociedade tem preferido o usufruto temporário/pontual de um bem ao invés de ter sua posse. A compra de um mesmo tipo de bem por várias pessoas tem cedido espaço ao pagamento de seu uso, sem a respectiva propriedade.

A imobilização de recursos em bens exige investimento, gera custos de manutenção, guarda, depreciação, entre outros. E esses custos são incorridos mesmo quando o bem não é utilizado. Assim, o pagamento temporário pelo tempo de acesso a ele gera economias ao usuário ao tempo em que auferir lucros ao fornecedor, pois ele o faz a várias pessoas, ganhando em economias de escala técnicas e pecuniárias. O automóvel é um de inúmeros exemplos que marcam a era do acesso. Nessa “era do acesso”, como denomina Rifkin (2001, p. 5), “os mercados cedem às redes, os vendedores e compradores são substituídos pelos fornecedores e usuários, e praticamente tudo é acessado”.

No passado, a posse de bens constituía, inclusive, demonstração de riqueza. Para o referido autor,

na sociedade pós-industrial, essa característica vem perdendo espaço “à medida que os bens se baseiam mais em informação intensiva, tornam-se imperativos e são melhorados continuamente, eles mudam de caráter. Perdem seu status de produto e se transformam em serviços em evolução” (Rifkin, 2001, p. 70). A obsolescência programada é, aliás, fato inquestionável na contemporaneidade. O “ter” não é mais recomendável.

A era do acesso inclui uma economia em rede, a contínua desmaterialização dos bens e a relevância cada vez menor do capital físico. Assim, “a vida se torna cada vez mais descentrada, enquanto ao mesmo tempo fica mais conectada a redes de relacionamentos” (Rifkin, 2001, p. 173). Essas redes foram intensificadas quando o acesso ganhou características novas – o compartilhamento.

Rifkin (2016, p. 17) expressa a importância do compartilhamento na economia contemporânea. No compartilhamento há a figura do “‘prossumidor’ – consumidores que se tornaram seu próprio produtor”. Em sua obra, há certa mistura entre os conceitos de acesso e compartilhamento. Uma questão prevaiente é a ideia de que no compartilhamento o fornecedor faz uso, também, do mesmo bem. Tanto ele auferir renda com a venda do usufruto do seu bem como ele próprio satisfaz sua necessidade com esse ativo. Sousa, Silva Junior e Câmara (2019, p. 797) entendem o compartilhamento como a “generalização do acesso, por um curto período, a um conjunto de itens cuja propriedade é detida por outros consumidores”. Esse sentido de compartilhamento, como um tipo de acesso, é considerado como prevaiente à presente pesquisa, sem prejuízo do extenso debate literário sobre o assunto.

Um exemplo de compartilhamento nesses termos é a geração de energia solar. Serve ao consumo do produtor que compartilha o excedente a terceiros, vendendo inclusive. Um quarto de uma casa pode ser compartilhado com terceiros, enquanto os moradores continuam naquela casa.

Novamente a tecnologia intelectual é fundamental, permitindo a constituição de mecanismos viabilizadores da “prossumição”, sejam eles técnicos ou institucionais. No primeiro caso, a criação de plataformas “APPs”. No segundo caso, a regulação da própria rede e/ou da Corte via regras. Acesso e compartilhamento elevam a produção e ocupação em serviços, intensificam a organização social em redes, espaço virtual onde são contratados e institucionalizados.

4 Custos de transação, governança empresarial, capitalismo contemporâneo e a defasagem da análise ortodoxa

O aumento na complexidade econômica ao longo da história gerou, entre outros efeitos, forte interdependência entre os setores produtivos. A Economia lida com o desafio de incorporar essa transversalidade, sendo o conceito de *cluster* também denominado por “arranjo produtivo local”, um exemplo. Entretanto, ainda não logrou sucesso na ciência “manualizada”, mantendo como referência de estudo paradigmático a classificação tri-setorial, segmentando o produto agregado em três componentes – os setores: primário (agropecuária, extrativismo vegetal e silvicultura); secundário (indústria) e terciário (comércio e serviços).

Não restam dúvidas sobre o avanço na participação relativa dos serviços no produto agregado e na ocupação em nível mundial. Quanto maior o PIB, mais expressiva é essa participação. Além do trabalho precursor de Bell (1973), há diversos outros como Kon (2004) com bastante informação sobre o assunto, inclusive os motivos dessa expansão. Fundamentalmente, o crescimento econômico gera efeitos mais relevantes ao setor terciário. Isso ocorre do lado da oferta pela convergência à matriz pós-industrial, com o surgimento de novos tipos de serviços – inclusive mais complexos – potencializados pelas redes, especialmente de acesso e compartilhamento. Enquanto pelo ótica da demanda, uma explicação basilar remete à “Lei de Engel”, segundo a qual

o padrão de consumo das famílias se altera de acordo com o crescimento da renda. Em particular, famílias com menor renda direcionariam uma maior parcela de sua renda para insumos básicos de sobrevivência, como a alimentação, ao passo que famílias com renda superior direcionariam uma maior renda para serviços. [...] Assim, em estágios avançados de desenvolvimento, a maior parte da mão de obra estaria empregada no setor terciário, no qual também seria gerado o maior volume de valor adicionado (Giovannetti e Carvalho, 2015, p. 7-8).

A título de ilustração, o gráfico 1 apresenta a composição setorial do PIB nas dez maiores economias mundiais no exercício 2023 (dado mais recente) com destaque aos serviços. Mesmo com o *outline* do PIB primário indiano, as participações setoriais médias são de 4,2% (setor primário), 25,7% (setor secundário) e 69,9% (setor terciário).

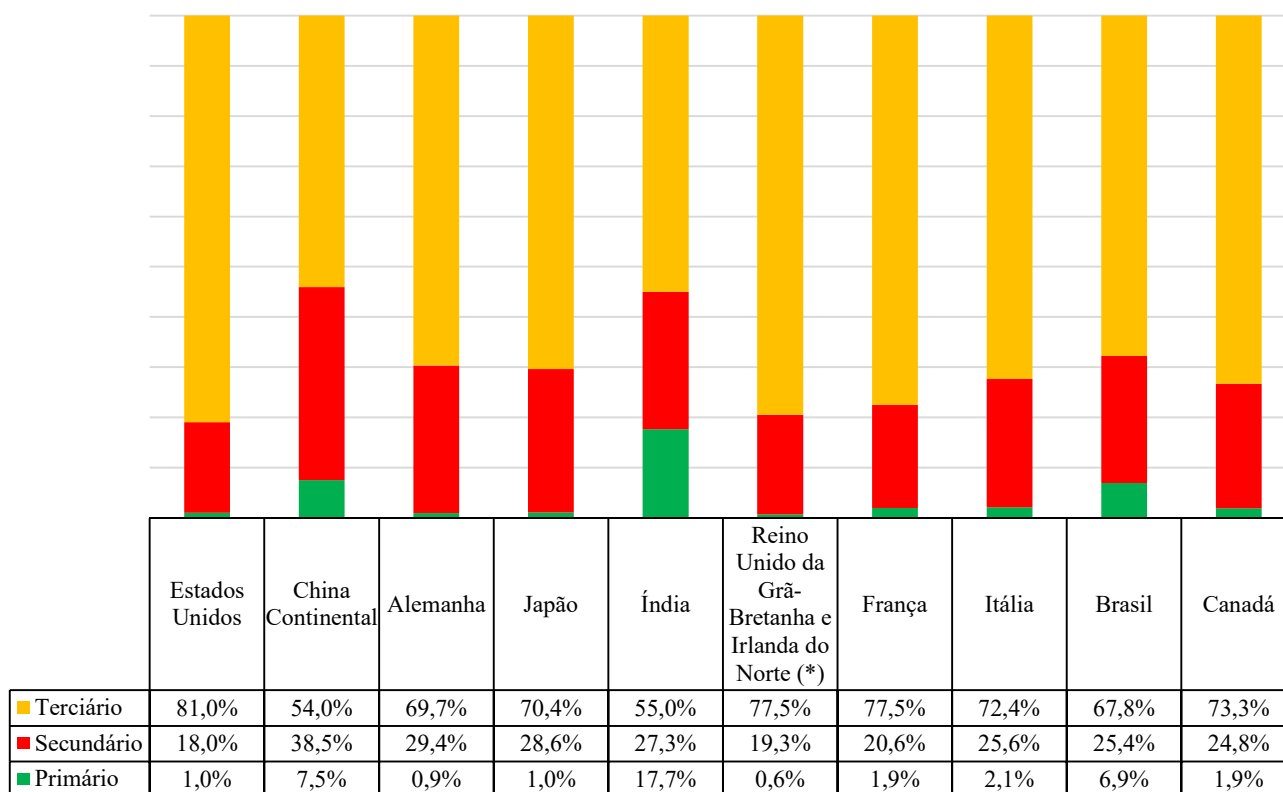


Gráfico 1 – Composição setorial do PIB nas dez maiores economias em 2023

FONTE: Elaboração própria a partir de dados do Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais da Organização das Nações Unidas, coletados no site <https://unstats.un.org/unsd/snaama/Basic> em 21 mar 25

(*) Constatou-se na coleta dos dados que no caso do “Reino Unido da Grã-Bretanha e Irlanda do Norte” os três setores não somam 100%, mas 97,45%. Manteve-se dessa forma para continuar fiel à fonte dos dados.

Ainda assim, a pesquisa em Economia continua priorizando a produção tangível, especialmente o setor industrial. Possivelmente, os elementos fundacionais dessa ciência (fisiocrata, na fase pré-científica, e industrial em sua fase inaugural com a escola clássica) influenciam essa rigidez. Também o desenvolvimento dos serviços a partir de demandas do setor industrial, especialmente no início do século XX, mantém, para muitos, uma espécie de dependência generalizada e eterna da produção terciária dos outros dois setores, principalmente o secundário.

Contrariando essa hipótese, analisando a produtividade dos três setores da economia brasileira entre os anos 2001 e 2016, Batista (2017, p. 59) conclui que “a produtividade do setor de serviços se mostrou a mais elevada durante todo o período entre os anos de 2002 e 2015 [...] [e] a de maior magnitude a partir do ano de 2007”. Evidentemente em cada economia ter-se-á que elaborar uma matriz insumo-produto para identificar as dinâmicas setoriais correspondentes.

A produção terciária vem sendo recrudescida com a intensificação de redes, especialmente desde os anos 1990, sobretudo com a disseminação da *internet*. Sua tecnologia permite a constituição e expansão de diversas redes, a exemplo daquelas dedicadas a atividades profissionais, prestação de serviços, comércio, grupos de pesquisas etc. Parte substancial da produção e do comércio mundial funciona em redes. As cadeias globais de valor permitem a produção em redes, inclusive de forma modular, e viabilizam o comércio mundial, tornando exequíveis transações de quaisquer produtos e valores, nas mais longas distâncias físicas.

O comércio (componente do setor terciário) foi profundamente afetado com a *internet* e o

consequente funcionamento em redes. A “Amazon.com, Inc.” talvez seja o principal símbolo do comércio via *internet*. Originou-se da implantação de uma livraria virtual, a partir de um programa de software conhecido como “o pedido em um clique” correspondente à interface com os clientes (Brandt, 2011). Com a Amazon, a era dos algoritmos na venda de livros se consolidou e, com ela, o comércio “em rede”. A “Amazon.com, Inc.” foi muito além de uma livraria virtual, tornou-se um conglomerado de empresas da economia pós-industrial em diversos segmentos, desde *streamings* de audiovisual e músicas a sistemas de pagamentos, entre outros.

A plataforma inicial da livraria virtual da Amazon, inclusive, culminou num portal de *e-commerce*, uma poderosa “loja de departamentos” cujo caráter virtual não se restringe à forma de venda, mas a todas as suas atividades. Seguindo o exemplo do site *ebay*, pioneiro na venda de produtos via *internet* entre pessoas físicas, entre as várias atividades do grupo, a Amazon constituiu-se, também, como um *marketplace*, site que intermedia transações cujos ofertantes são outras firmas. Esse sistema de vendas permite a existência de uma firma comercial com uma estrutura física desprezível, comparada ao seu poder econômico. Uma intermediadora entre compradores e vendedores, com baixíssimos investimentos em ativos físicos e igualmente baixos custos de produção físicos em estocagem, transporte etc.

Uma firma de *marketplace* vende, transporta, entrega, cobra, recebe, sem hierarquizar as respectivas atividades e ativos. A maior parte de suas atividades ocorre via hibridez e mercado. A firma é, em verdade, a promotora de uma rede. Sua plataforma informacional, digital, cria, organiza e mantém uma rede de vendedores, compradores e prestadores de serviços necessários às transações. Seu ativo é a carteira de clientes, ainda que a produção, cobrança, oferta, assistência e entrega dos produtos *per se* não fiquem a cargo dela. Elimina ou reduz expressivamente custos presentes nas firmas comerciais físicas/presenciais, com um poder de expansão global. Um *marketplace* é, pois, um exemplo relevante da tese de Castells quanto ao pós-industrialismo informacional, global e organizado em redes.

Como a Amazon, outras firmas-redes-plataformas conformaram-se como *global player*, também, a partir das economias do acesso e do compartilhamento. A Netflix revolucionou o acesso ao audiovisual. Pode-se assistir a uma obra disponível em seu catálogo em qualquer aparelho, lugar e momento, bastando o acesso à *internet*. E ela o faz sem incorrer em custos de produção altos (estúdios, atores e outros profissionais da indústria) e, mesmo, em custos de transação elevados, característicos da indústria “tradicional” (satélites, concessão etc.). Mesmo que a Netflix tenha verticalizado a montante, parcialmente, com produções próprias, as participações delas são, pelo menos ainda, minoritárias em seu catálogo. Serviços de *streaming*, aliás, têm se disseminado, abrindo oportunidades à criação ou acumulação de capital em grandes empresas – vide os casos da Disney+, HBO Max, Amazon Prime, entre outros. Mesmo capitais de mídia estabelecidos em tecnologias antigas/tradicionais passaram a atuar nesse segmento, caso da Globoplay, do grupo brasileiro Globo. Spotify e Deezer são exemplos de firmas promotoras do acesso a músicas e *podcasts* via *streaming*.

Sobre acesso e compartilhamento, o caso dos automóveis, exemplo clássico nas obras de Jeremy Rifkin, tem ganhado novos matizes. Tem se intensificado, inclusive com prazos longos. Denominações como “terceirização de frota”, “carro por assinatura” e “aluguel corporativo de veículos” remetem a essa prática de acesso bastante comum a empresas na atualidade. O usufruto de um automóvel, ao invés de sua posse, reduz custos de produção ao usuário, especialmente pela remuneração exclusiva durante o uso. Ao mesmo tempo, auferir lucros ao ofertante a partir de economias de escala e a institucionalização desse tipo de negócio, com oportunidades, a exemplo de subsídios à frota para locação. Um caso bastante exemplar da união entre acesso e governança híbrida.

O acesso na sociedade contemporânea é muito presente, também, em empresas de tecnologia como a “Alphabet Inc”, conglomerado proprietário de serviços da marca Google, como o *Google Maps*, *Google Classroom* e *Google Drive*. Trata-se de três serviços de acesso a mapa, conteúdo educacional e armazenagem, respectivamente. Antes de tais inovações, esses serviços eram demandados via elementos físicos (mapas e livros impressos em gráficas e arquivos de aço ou madeira para guardar pastas com papéis). Agora se trata de um serviço prestado no ambiente virtual (portanto intangível) e em rede, inclusive passível de compartilhamento.

O Youtube, outro serviço da Alphabet, permite a produtores de conteúdo o acesso a canais de comunicação sem os custos altíssimos da indústria tradicional. Não é necessário se submeter a uma

concessão pública para se ter um canal de mídia. A tecnologia adotada permite a qualquer um, apenas com um aparelho de celular ou computador, gravar e veicular conteúdo e com um poder de difusão exponencial em escala global.

O *case* Youtube é emblemático à presente pesquisa: um serviço inovador, inexistente há algumas décadas, com efeito transbordante em toda a economia, contribuindo ao recrudescimento dos serviços na contemporaneidade – *à la* Bell (1973). Sua tecnologia reduziu expressivamente a necessidade de investimento para produção e distribuição de conteúdo. Não é necessário, mais, a posse de equipamentos, como satélites no caso das tvs tradicionais, por exemplo. O acesso – *à la* Rifkin (2001) – ao Youtube permite fruir de tecnologias com mesmo fim, tornando-se, também, um exemplo de opção acertada pela estrutura de governança hierárquica, nos moldes de Williamson (2012), pois os produtores não precisam, mais, internalizar tais ativos. Qualquer conteúdo consegue escala pela distribuição em rede, remetendo a Castells (1979). Um mesmo “canal” pode ser compartilhado para diferentes fins – *à la* Rifkin (2016). E os custos de transação são desprezíveis, convergindo às reflexões de Coase (1937).

Sobre compartilhamento, o caso da “Meta Platforms, Inc”, conglomerado proprietário de marcas como Facebook, Instagram e WhatsApp, é exemplar. As redes sociais acabaram por endogeneizar muito do conteúdo da própria *internet*. Usuários do Facebook e Instagram acessam conteúdos por essas plataformas, sem, necessariamente, acessar os sites onde eles são gerados. Essas informações são, também, compartilhadas via WhatsApp. Assim, a “Meta” se consolidou como uma empresa jornalística, de mídia, sem produzir conteúdo, apenas distribuindo-o. Trata-se de uma organização de escala global compartilhadora de conteúdo produzido por terceiros. Sugestivo de custos de produção irrelevantes.

Uber e Airbnb são outros exemplos em que as firmas são redes, plataformas. A primeira, uma das maiores empresas de transporte do mundo sem dispor de frota. A segunda, um *global player* da indústria de hospedagem sem investir em hotéis. Empresas prestadoras de serviço de acesso e compartilhamento via redes.

As empresas aqui destacadas, exemplo do capitalismo pós-industrial, símbolos e referências da economia contemporânea, fundam-se em baixos custos de produção e elevados custos de transação, pois o investimento relacionado aos bens transacionados (inclusive via acesso e compartilhamento) fica sob responsabilidade de usuários da rede (ofertantes). Os investimentos e custos de produção das firmas aqui descritas são, basicamente, os de criação e manutenção da respectiva plataforma digital viabilizadora de serviços, especialmente via acesso e compartilhamento, em redes. O que possibilita transações econômicas via mercado e hibridez, permitindo a agentes com menor poder econômico acessar redes em escala global. Sem, evidentemente, desconhecer as assimetrias de poder econômico nelas. Esses *global players* representam verdadeiros impérios econômicos fundados em ativos intangíveis.

Conforme exposto, a intensificação dos serviços é uma das faces da economia pós-industrial, organizada em redes, cujo acesso e compartilhamento ganham cada vez mais espaço. Essa indissociabilidade em termos do sistema econômico é a comprovação da cumulatividade das teses de Rifkin (2001 e 2016), Castells (1999) e Bell (1973). Esse contexto está associado, também, à opção crescente pelas estruturas de governança do mercado e da hibridez, em detrimento da hierarquia, tornando as plantas produtivas mais enxutas, flexíveis, demandando menos investimento. Ao fazer tais escolhas, os empresários geram um deslocamento contábil nos registros da produção setorial.

Na hierarquia, muito da produção de uma firma agropecuária ou, principalmente, industrial é composta de serviços. A transferência de atividades da hierarquia ao mercado e à hibridez extrai de muitas empresas dos setores primário e secundário serviços outrora computados nessas atividades econômicas. A firma ofertante da atividade no mercado e na hibridez presta um serviço antes consolidado no PIB e na ocupação agropecuária e industrial. Corroborar-se, assim, a relevância das teses de: Coase sobre o mercado como estrutura de governança alternativa à hierarquia; Williamson sobre uma terceira estrutura de governança, a híbrida, como alternativa ao mercado e à hierarquia; e Commons sobre a complexidade da transação. Muito importante: é a mais pura expressão da convergência entre a TCT e o pós-industrialismo.

Importa destacar que essa contemporaneidade constitui uma sociedade com relações mais impessoais, geradoras de vultosos custos de transação aos componentes das redes (ofertantes e demandantes), convergindo à teoria de Douglass North. É preciso, pois, a criação de instituições compatíveis com a complexidade dessa realidade pós-industrial, para assegurar direitos de propriedade.

Compra-se, vende-se, compõem-se redes, usufrui-se ou permite-se o acesso, compartilham-se bens e serviços, sem (muitas vezes) nunca conhecer, ver ou dialogar com a(s) outra(s) parte(s). Seguindo essa lógica, o anonimato das transações gera sociedade idem, com expressivos custos de transação.

Vários exemplos são passíveis de citação. Desde a compra de algo simples como um livro, em que, muitas vezes, o frete (custo de transação) é maior do que o preço do exemplar (custo de produção). Noutra escala, demanda-se crescente complexidade nas instituições balizadoras de direitos de propriedade no plano internacional, inclusive no tocante aos produtos financeiros e ativos intangíveis. Fleury e Fleury (2020, p. 216), por exemplo, destacam as incertezas relacionadas ao fato de “como empresas-plataforma, Amazon, Apple, Google, Facebook, Microsoft, entre outras, já comandam impressionante número de cadeias de valor, especialmente nas chamadas indústrias digitais (informática, entretenimento, relações sociais...) e de serviços (Facebook e Apple no setor financeiro)”. Black (2024, p. 115), analisando a relevância contemporânea das cadeias globais de valor, enfatiza como “...a renda e o valor adicionado são distribuídos em direção aos detentores de ativos financeiros e dos DPI [Detentores dos Direitos de Propriedade]” além de serviços como relacionados a Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), design e marketing.

4.1 A defasagem da firma ortodoxa

Em pleno século XXI, a Economia “manualizada”, isto é, o paradigma dominante (seguindo Thomas Kuhn) dessa ciência, mantém uma rigidez analítica dissociada das transações contemporâneas, impedindo seu progresso, constituindo-se como uma evidente inconformidade paradigmática junto à realidade.

O mercado continua sendo o único lócus de trocas econômicas – vide, por exemplo, Varian (2015). Ora, as trocas (e mesmo as transações) podem ocorrer via mercado, hierarquia ou hibridez. Um exemplo é a aquisição de medicamentos. Uma firma pode adquiri-los via mercado (numa farmácia), via hibridez (mantendo um contrato de fornecimento junto a uma farmácia) ou hierarquizar (caso dos hospitais que têm a “sua” farmácia em seu interior). Nesse último caso, a farmácia é um departamento, uma unidade da organização. Em qualquer dos casos, haverá demanda e oferta de medicamentos, seja via mercado, hibridez ou entre departamentos do hospital. A depender do grande tamanho de um hospital e, inversamente, do pequeno porte de uma farmácia “de rua”, a farmácia hospitalar terá maiores escala, escopo, número de funcionários etc.

Outro exemplo é o transporte e logística de mercadorias. Uma firma pode recorrer ao mercado (contratando serviço por serviço, individualmente, variando de transportadora, inclusive), manter um contrato com uma ou algumas transportadoras para demanda recorrente (hibridez) ou hierarquizar, internalizando sua própria frota, respectivos funcionários e serviços agregados.

Quanto à firma dos manuais ortodoxos, sua perspectiva é meramente produtivista, sendo analisada com base em funções e objetivos, desconsiderando-a como uma estrutura de governança, uma organização composta de contratos internos e externos a ela e de um emaranhado de relações.

A firma neoclássica/marginalista manualizada restringe-se à produção tangível cuja intensidade de fatores deslocará o nível de produção em 3 estágios definidos, exclusivamente, pelos custos de produção. O tamanho da firma resulta de sua escala produtiva. E ela é “dada”. Não se discute sua composição, sua organização, sequer os motivos para a sua criação. Também não modela uma firma produtora de serviços. E se não o faz, muito menos reflete sobre uma firma-plataforma. Da mesma forma, se a firma se reduz a uma função de produção, é incapaz de pensar uma firma cujos custos são, eminentemente, transacionais.

Mankyw (2016), por exemplo, autor do famoso manual de microeconomia, expressa tais argumentos. Expressando conceitos celebrados na ortodoxia econômica, ele indica a função de produção como sendo “a relação entre quantidade de insumos usada para produzir um bem e a quantidade produzida desse bem” e o produto marginal como sendo “o aumento da produção que resulta de uma unidade adicional de insumo” (Mankyw, 2016, p. 247). A representação gráfica e exemplos utilizados nos manuais de microeconomia são, sempre, de produtos tangíveis. Em Mankyw (2016, p. 248) o exemplo é relativo a produção de biscoitos por hora. Não há, pois, ao menos manualizada, uma Teoria da Firma neoclássica/marginalista aderente à sociedade pós-industrial de serviços, em redes, com recrudescimento de acesso e compartilhamento.

Os postulados da firma neoclássica/marginalista expressam uma realidade ultrapassada, diante do

recrudescimento dos custos de transação e do atual estágio capitalista – pós-industrial. A firma modelada teoricamente continua sendo “marshalliana”, da produção com “chaminé”, ainda presente na economia contemporânea, mas com uma participação relativa menor no produto agregado.

Equívoco enorme, a microeconomia neoclássica/marginalista insiste em considerar nulos os custos de transação. Os autores dos manuais de Microeconomia, dedicados ao estudo de firmas e mercados, entendem a Teoria da Firma como composta por produção e custos, sendo esses últimos somente de produção. Pindyck e Rubinfeld (2013), autores do manual referencial na bibliografia dos cursos de Microeconomia, são um exemplo. Há os capítulos “6 Produção” e “7 O custo de produção”, em sequência, mas não há capítulos relacionados à transação ou aos custos. Afinal, supor transações com fricções, racionalidade limitada, informação assimétrica e conseqüente comprometimento de direitos de propriedade refutaria o conceito de mercado da concorrência perfeita, padrão a tantas de suas análises.

A perspectiva ortodoxa de nulidade dos custos de transação apoia-se numa leitura totalmente equivocada de Coase ([1960] 2017), pesquisa em que o autor estabelece críticas as soluções propostas por Pigou ([1920] 1932) na análise dos direitos de propriedade. Entre as várias críticas empreendidas por Coase, a principal reside na consideração dos custos de transação incorridos em soluções propostas por Pigou. Para desenvolver seu argumento, Ronald Coase partiu, inicialmente, de um cenário hipotético de custos de transação nulos. Em sequência demonstrou o contexto real, como o próprio autor define na obra, de custos de transação significativos. A leitura com neutralidade de Coase ([1960] 2017) é suficiente para entender que o primeiro cenário não é considerado pertinente pelo autor, sendo somente uma opção metodológica ao desenvolvimento de seu argumento.

Ainda assim, diante da confusão empreendida por economistas ortodoxos, o autor elabora um trabalho (Coase, [1988b] 2017) especificamente para reafirmar a importância dos custos de transação e expressar o equívoco do argumento difundido como “teorema de Coase” cuja formulação e denominação coube a Stigler. Coase é veementemente contrário ao suposto teorema e nega que seja seu formulador.

Contrariando o entendimento de Ronald Coase, reafirmado tantas vezes por ele, argumentando sobre custos de transação na solução de externalidades, Pindyck e Rubinfeld (2013, p. 677), autores de celebrado manual de microeconomia, ressaltando casos cujo direito de propriedade é bem especificado, destacam: “quando as partes puderem negociar sem custo e com possibilidade de obter benefícios para todos os envolvidos, o resultado das transações será eficiente, independente de como estejam especificados os direitos de propriedade”. Os autores são diretos ao afirmarem que “essa proposição é denominada **teorema de Coase**, em homenagem a Ronald Coase, que se empenhou muito para desenvolvê-lo” (negrito dos autores e itálico meu) e ainda indicam o texto de Coase de 1960 como referência.

Fosse real o suposto teorema de Coase, bastaria o Estado atribuir direitos de propriedade e o mercado resolveria os problemas de externalidades eficientemente. A intervenção estatal não existiria, corroborando a ideia de um mercado eficiente nos moldes da concorrência perfeita. A realidade demonstra o contrário.

5 Conclusões

Os manuais de microeconomia vêm buscando avanços, mas ainda incipientes. Obras como Varian (2015) já se referem a externalidades, mas esbarram nos limites da defesa do *mainstream*. Incorporar externalidades, considerando a verdadeira tese de Coase ([1960] 2017), sem incorrer no erro do suposto “teorema de Coase”, implicaria reconhecer a inexistência (óbvia, aliás) da concorrência perfeita. Embora não se olvide aqui dos desenvolvimentos científicos mais à fronteira da pesquisa, o fato é: a “manualização” da Ciência Econômica carece de maior verossimilhança à contemporaneidade.

A rigidez da ortodoxia econômica pode ser explicada pelos postulados de Thomas Kuhn. Perfeitamente compreensível no sentido de trajetória científica. Mas, para o objeto desta pesquisa, seus postulados teóricos destoam da realidade.

Os custos de transação (como comprar, vender, estabelecer e informar termos transacionais, contratar, monitorar etc.) se elevam em termos relativos na sociedade contemporânea. Empresas “pós-industriais” (como Meta Platforms, Alphabet, Uber e Airbnb) se eximem da maior parte ou até de todo o custo de produção inerente à transação. A produção *per se* não cabe a elas, mas aos usuários. Seus custos

de produção são desprezíveis. Esses *global players* permitem acesso e compartilhamento de serviços via redes a pessoas físicas e outras firmas, reduzindo, cada vez mais, a opção pela hierarquia, flexibilizando e enxugando as plantas produtivas, recrudescendo a opção pelo mercado e pela hibridez. Essa realidade corrobora as teses de Coase, Williamson e Commons e faz convergir a TCT e as teorias sociais sobre pós-industrialismo.

Conclui-se, pois, pela urgente revisão ou substituição paradigmática da ortodoxia econômica em relação às discussões deste artigo. É preciso reconhecer a relevância da produção de serviços, das redes e do acesso e compartilhamento como substitutos da propriedade. Na realidade contemporânea, os serviços têm maior participação no produto agregado, pessoas e firmas se organizam em redes de diferentes naturezas e objetivos, bem como a posse de bens tem sido substituída pela experiência via acesso ou compartilhamento – como no caso de automóveis, indústrias fonográfica e audiovisual, estadias etc.

Os manuais de microeconomia precisam reconhecer o erro de validação de custos de transação nulos, sendo honestos, inclusive, com a memória de Ronald Coase ao desmistificar o suposto teorema que leva seu nome, formulação totalmente equivocada (como o próprio Coase comprovou). Como assevera North (1990, p. 28), reconhecer que os custos se referem à soma dos custos de transformação e de transação exige um novo quadro de análise microeconômica.

Em consequência, a ortodoxia precisa debater as transações extramercado. Reconhecer o próprio mercado, a firma e a hibridez como formas de governança a fim de modelar e teorizar transações nas mais diferentes estruturas.

Importante, o Institucionalismo Econômico já identificou, nas décadas de 1920 e 1930, a maior complexidade das relações econômicas e a conseqüente relevância dos custos de transação (Commons [1924] 1995; Coase ([1937] 2017). Se, naquelas décadas, a análise mostrou-se pertinente, chama a atenção o fato de os manuais de microeconomia não incorporarem tais contribuições, dadas as características das sociedades pós-industriais.

Vale dizer, diversos autores vêm desenvolvendo ciência extraordinária nesse sentido. Ao entendimento de outras teorias da firma, alternativas à neoclássica/marginalista, para além dos clássicos aqui referidos, sugere-se leitura, por exemplo, de Costa (2021), Silva Filho (2006) e Tigre (1998). Essas pesquisas fazem importantes contribuições a partir de teorias neo-schumpeterianas e institucionalistas.

Há, sim, contribuições várias a partir de referenciais como aqueles aqui apresentados que contribuem com o debate sobre uma inconformidade paradigmática da ciência econômica em relação a firmas, transações e trocas. A emergência da Economia Industrial “[...] motivada principalmente pela busca de novos meios e métodos para estudar a dinâmica real dos diversos setores industriais, empreendida por diferentes autores insatisfeitos com a tradição microeconômica neoclássica” (Hasenclever; Kupfer, 2013, p. xxi) representou no passado um avanço importante nesse sentido.

Entre as correntes existentes nessa área, a “Velha Economia Industrial” (Schumpeteriana/Institucionalista) tem como um dos princípios basilares a relevância dos custos de transação e das estruturas de governança alternativas. Resta intensificar o debate paradigmático, envolvendo teoria e método. Não olvidar a realidade. Nas palavras de Branquinho (2020, p. 17), “se se escolher a favor da realidade e não do dedutivismo, a economia, como ciência propriamente dita, emerge como uma possibilidade real”.

Referências bibliográficas

ARRIGHI, G. **O Longo Século XX**. São Paulo: Unesp, 2009.

BATISTA, T. B. **Economia de serviços no Brasil: uma análise empírica no período de 2001-2016**. 2017. 59 f. Monografia (Graduação em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 2017.

BELL, D. **O advento da sociedade pó s-industrial**. Uma tentativa de previsão social. São Paulo: Cultrix, 1973.

- BLACK, C. Economia política das Cadeias Globais de Valor. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 33, n. 1 (80), p. 101-122, janeiro-abril 2024.
- BRANDT, R. L. **Nos bastidores da Amazon**: O jeito Jeff Bezzos de revolucionar mercados com apenas um clique. São Paulo: Saraiva, 2011.
- BRANQUINHO, A. C. A. **A ciência econômica está saudável?** Uma (re)visão da economia neoclássica. 2020. 47 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade do Porto, Portugal, 2020.
- BRUE, S. **História do Pensamento Econômico**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. Tradução de Roneide Venâncio. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- COASE, R. A natureza da firma. In: COASE, R. **A firma, o mercado e o direito**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, [1937] 2017.
- COASE, R. O problema do custo social. In: COASE, R. **A firma, o mercado e o direito**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, [1960] 2017.
- COASE, R. Organização industrial: uma proposta de pesquisa. In: COASE, R. **A firma, o mercado e o direito**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, [1972] 2017.
- COASE, R. A firma, o Mercado e o direito. In: COASE, R. **A firma, o mercado e o direito**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, [1988a] 2017.
- COASE, R. Notas sobre o problema do custo social. In: COASE, R. **A firma, o mercado e o direito**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, [1988b] 2017.
- COMMONS, J. R. **Legal foundations of capitalism**. New York: The Macmillan Company, [1924] 1995.
- COMMONS, J. R. Law and Economics. **The Yale Law Journal**, v. 34, n. 4, 1925. Disponível em: https://www.jstor.org/stable/788562?seq=1#metadata_info_tab_contents. Acesso em: 27 dez. 2023.
- COMMONS, J. R. Institutional economics. **American economic review**, v. 21, 1931. Disponível em: <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113/commons/institutional.txt>. Acesso em: 27 dez. 2023.
- COMMONS, J. R.; MOREHOUSE, E. W. Legal and economic job analysis. **The Yale Law Journal**. v. 37, n. 2, 1927. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/790230>. Acesso em: 5 fev. 2022.
- COSTA, A. B. A Teoria da Firma: crítica à visão neoclássica e enfoque heterodoxo. **História Econômica & História de Empresas**, v. 24, p. 490-530, 2021.
- DOBB, M. **A Evolução do Capitalismo**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. A reconfiguração das Cadeias Globais de Balor (*global value chains*) pós-pandemia. **Estudos Avançados**. 34 (100) • Sep-Dec 2020. Disponível em <https://www.scielo.br/j/ea/a/FCKBsjq3GRYP3Lv79XnLyQh/> Acesso em 21 mar 25
- GIOVANNETTI, L. F. ; CARVALHO, L. . Distribuição de renda, mudança estrutural e inflação de serviços no Brasil. In: **43º Encontro Nacional de Economia da ANPEC**, 2015, Florianópolis. Anais do 43º Encontro Nacional de Economia da ANPEC, 2015.
- HAMILTON, W. H. A abordagem institucional para a teoria econômica. In: SALLES, A. O. T. S.; PESSALI, H. F.; FERNÁNDEZ, R. G (orgs). **Economia Institucional**: Fundamentos teóricos e históricos. São Paulo: Unesp, [1919] 2017.

- HASENCLEVER, L.; KUPFER, D. (orgs.) **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.
- KON, A. **Economia de serviços**. Teoria e evolução no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- KUHN, T. **A estrutura das revoluções científicas**. 5. ed. São Paulo: Perspectiva, 1998.
- MANKIWI, N. G. **Princípios de microeconomia**. 6ª ed. São Paulo: Cengage Learning, 2016
- NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NORTH, D. C.; WALLIS, J. J.; WEINGAST, B. R. **Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history**. New York: Cambridge University Press, 2009.
- ORGANIZAÇÕES DAS NAÇÕES UNIDAS. Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais. Disponível em <https://unstats.un.org/unsd/snaama/Basic> Acesso em 21 mar 25
- PIGOU, A. C. **The economics of welfare**. 4. ed. Londres: Macmillan, [1920] 1932.
- PINDYCK, R.; RUBINFELD, D. **Microeconomia**. 8ª ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2013
- RIFKIN, J. **A era do acesso: a transição de mercados convencionais para networks e o nascimento de uma nova economia**. Tradução de Maria Lucia Rosa. São Paulo: MAKRON Books, 2001.
- RIFKIN, J. **Sociedade com custo marginal zero: a internet das coisas, os bens comuns colaborativos e o eclipse do capitalismo**. São Paulo: M. Books, 2016.
- SILVA FILHO, E. B. **A teoria da firma e a abordagem dos custos de transação: elementos para uma crítica institucionalista**. Pesquisa & Debate, v. 17, p. 259/2-277, 2006.
- SOUSA, F. G. P.; SILVA JUNIOR, J. T.; CÂMARA, S. F. Tipificando a economia do compartilhamento e a economia do acesso. **Organizações & Sociedade**, v. 26, p. 796-814, 2019.
- TIGRE, P. B. Inovação e Teorias da Firma em Três Paradigmas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 3, p. 67-112, 1998.
- VARIAN. H. R. **Microeconomia: uma abordagem moderna**. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.
- VEBLEN, T. B. Why is Economics not an Evolutionary Science. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, v. 12, n. 4, 1898a.
- VEBLEN, T. B. “O instinto para o artesanato e a aversão ao trabalho em geral”. Tradução de Daniel Negreiros Conceição. **Revista de economia heterodoxa**, Rio de Janeiro, n. 8, ano VI, [1898b], 2007.
- VEBLEN, T. B. **A teoria da classe ociosa**. Tradução de Olivia Krähenbühl. São Paulo: Abril Cultural, [1899] 1983.
- WILLIAMSON, O. E. **As instituições econômicas do Capitalismo: firmas, mercados, relações contratuais**. São Paulo: Pezco Editora, 2012.