

Williamson, Fukuyama e as estruturas de governança

Jhonathan Cavalcante da Costa^{1a}

Resumo: Este artigo analisa divergências e complementaridades entre a teoria dos custos de transação, representada principalmente por Oliver Williamson, e a abordagem economicista do capital social sob a ótica de Francis Fukuyama. Demonstrou-se que, juntos, os conhecimentos sobre capital social e custos de transação, apresentam maior poder explicativo. Após revisão dos pensamentos filosóficos de Thomas Kuhn, Karl Popper e Imre Lakatos, foi possível comparar essas abordagens sob um ponto de vista científico. Adotou-se a Metodologia dos Programas de Pesquisa Científica de Lakatos: após delimitação do que é irrefutável nas teorias por decisão consensual, consideram-se as demais informações como hipóteses auxiliares. Esta pesquisa contribui para a assimilação do conceito de sociabilidade espontânea no contexto da teoria da teoria dos custos de transação.

Palavras-chave: Estruturas de Governança, Custos de Transação, Capital Social, Confiança, Sociabilidade Espontânea.

Abstract: This article analyzes divergences and complementarities between the theory of transaction costs, represented mainly by Oliver Williamson, and the economic approach to social capital from the perspective of Francis Fukuyama. It was demonstrated that, together, knowledge about social capital and transaction costs has greater explanatory power. After reviewing the philosophical thoughts of Thomas Kuhn, Karl Popper and Imre Lakatos, it was possible to compare these approaches from a scientific point of view. The Lakatos Scientific Research Programs Methodology was adopted: after delimiting what is irrefutable in theories by consensual decision, other information is considered as auxiliary hypotheses. This research contributes to the assimilation of the concept of spontaneous sociability in the context of transaction cost theory.

Keywords: Governance Structures, Transaction Costs, Social Capital, Trust, Spontaneous Sociability

Classificação JEL: A12, A13.

^{1a}. Doutor em Administração pela Fundação Getúlio Vargas (Ebape, FGV).

1. INTRODUÇÃO

Analisaram-se as principais convergências e divergências entre as abordagens de Oliver Williamson (custos de transação) e de Francis Fukuyama (capital social, confiança e sociabilidade espontânea), a partir da compreensão sobre a interação entre determinadas virtudes sociais (Coleman, 1990, Fukuyama, 1996) e a formação de estruturas de governança (Coase, 1937, Williamson, 1981, 1985, 2005). Mediante breve revisão dos conceitos pertinentes, sistematizaram-se as principais ideias e hipóteses dos autores sobre o tema.

Destacam-se, a partir de Coleman (1990), duas vertentes economicistas sobre o capital social: Putnam, Leonardi e Nonetti (1993) referenciaram conceitos econômicos relacionados a instituições, ambiente institucional e path dependency; Fukuyama (1996), por sua vez, relacionou o conceito de confiança aos custos de transação. Esta última vertente foi escolhida em razão de sua maior proximidade às propostas de Williamson (1981, 1985, 2005). “Putnam e Fukuyama enfatizaram o papel da confiança para a prosperidade de uma nação, e, para ambos, confiança é a base para o capital social” (D’Araujo, 2003, p. 33).

O fundamento metodológico adotado baseia-se principalmente no pensamento filosófico de Lakatos (1978), segundo o qual as teorias apresentam hipóteses irrefutáveis por decisão prévia, cujo valor científico depende do suporte que elas têm nos fatos que as confrontam. Essas hipóteses centrais são protegidas por um conjunto de afirmações e conclusões que as dão consistência. Em outras palavras, a distinção do valor de um programa de pesquisa está no seu processo de construção, na forma como ela se relaciona com as potenciais refutações. Essa metodologia estabelece que uma corrente científica não deve ser abandonada rapidamente quando surge um fato crítico que seja usado para refutá-la, na medida em que esteja aberta a críticas e preparada para crescer com as mesmas.

Após leitura de textos de Kuhn (2006), Popper (1982) e Lakatos (1978), percebe-se que uma das principais contribuições de Kuhn para Lakatos é a coexistência, em um mesmo período, de teorias distintas tratando as mesmas questões. Por outro lado, Lakatos aproveitou de Popper a ideia de que as teorias precisam estar sujeitas a tentativas de refutação.

O filósofo Thomas Kuhn entende a história da ciência como sendo uma sucessão de paradigmas, sendo que estes, numa primeira aproximação, podem ser considerados um conjunto de padrões e regras que orientam as pesquisas (Neves, 2002). Dessa forma, os cientistas tenderiam a realizar suas pesquisas dentro um determinado paradigma caracterizando assim, a ciência normal, que é “firmemente baseada em uma ou mais realizações científicas passadas” (Kuhn, 2006, p. 29). Paradigmas podem nascer de realizações científicas que sejam “suficientemente sem precedentes para atrair um grupo

duradouro de partidários [...]” e “suficientemente abertas para deixar toda espécie de problemas para serem resolvidos pelo grupo redefinido de praticantes da ciência” (Kuhn, 2006, p. 30).

O desenvolvimento de um determinado paradigma está condicionado à sua capacidade de levar o cientista a se aproximar mais da realidade e explicá-la. Assim, quando um paradigma não mais fornece instrumental teórico suficiente para solucionar problemas gerados por novos fatos ou observações, ele entra em crise, indicando “que é chegada a ocasião para renovar os instrumentos” (Kuhn, 2006, p. 105), ou seja, alterar ou substituir o paradigma.

As revoluções científicas iniciam-se com um sentimento crescente “[...] de que o paradigma existente deixou de funcionar adequadamente” (Kuhn, 2006, p. 126), gerando debates sobre novas possibilidades. Os problemas não devidamente solucionáveis com base nas regras do paradigma são chamados de anomalias, pois, a ciência normal “não se propõe a descobrir novidades no terreno dos fatos ou da teoria” (Kuhn, 2006, p. 77). Enquanto houver anomalias no paradigma da ciência normal, e mesmo assim não for rejeitado, permanecerá um ambiente propício para a coexistência de paradigmas disputando entre si. Nessa disputa, os paradigmas podem se modificar como tentativa de prevalecer, aproximando-se cada vez mais da realidade.

Popper (1982) apresentou o critério da “testabilidade” ou “refutabilidade”. Segundo o autor, toda observação pressupõe um conhecimento anterior, que pode sim derivar de uma observação. Não incorreria em regresso infinito, pois antes chegaria ao conhecimento inato, que pode ser representado por um conjunto de expectativas anteriores à observação, que podem ser confirmadas ou não. Antes disso, a distinção quanto à cientificidade de uma teoria era feita pelo “método empírico, essencialmente indutivo, que decorre da observação ou da experimentação” (Popper, 1982, p. 63).

Ao considerar a teoria da relatividade de Einstein, a teoria da história de Marx, a psicanálise de Freud e a psicologia individual de Alfred Adler, Popper observou-se que nem todas as teorias que atendem ao método indutivo poderiam ser consideradas científicas. A distinção concebida por Popper (1982) foi que a teoria de Einstein, pôde ser colocada à prova, enquanto as demais, com destaque para a “psicologia individual” de Adler, eram impossíveis de serem refutadas, pois qualquer caso dentro de suas respectivas áreas de explicação iriam confirmar a teoria.

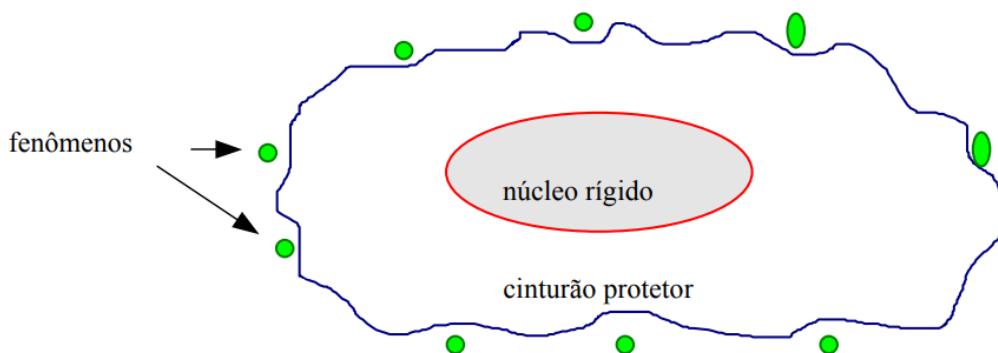
Segundo Popper (1982, p. 241-243), o progresso científico ocorre na medida em que as teorias são sucedidas por “outras melhores ou mais satisfatórias”; teorias que possuem “um teor maior de conteúdo empírico, uma maior testabilidade”. Ele afirma que “o conteúdo informativo da conjunção ab de quaisquer proposições a e b será pelo menos igual ao de qualquer dos dois componentes – provavelmente maior” (Popper, 1982, p. 243). Assim, é esperado que ocorram unificações de teorias; por exemplo, a teoria de Newton ao superar Kepler e Galileu (Popper, 1982). Quanto mais conteúdo informativo uma teoria possuir, menos provável ela será e mais rigoroso será o seu teste, tornando-se

potencialmente satisfatória. A teoria se torna efetivamente satisfatória somente “se passarem por testes rigorosos – especialmente aqueles testes que reconhecemos como cruciais antes mesmo de efetuá-los” (Popper, 1982, pp. 243-245).

Um progresso científico será identificado sempre que surgir uma teoria que represente “um avanço sobre outras teorias”, “desde que corroborada por determinados testes cruciais”; nesse contexto, poderá ocorrer “uma escolha racional entre teorias competitivas” (Popper, 1982, pp. 242-243). Todavia, refutar uma teoria não significa necessariamente lançá-la ao esquecimento, devido ao seu potencial de “indicar o caminho para uma teoria mais abrangente na qual ela continue a viver” (Albert Einstein, citado por Popper, 1982, p. 61). Dessa forma, os cientistas não seguiriam um paradigma como defendido por Kuhn, e sim uma sequência indefinida de refutação e superação.

Para Imre Lakatos, os cientistas não trabalham individualmente, como proposto por Karl Popper, nem totalmente presos a um paradigma, nos moldes de Thomas Kuhn. Trabalham em “um programa de pesquisa”. O método de Lakatos parte do pressuposto de que as teorias possuem um núcleo rígido e um cinturão protetor (Figura 1). O núcleo rígido é composto pelas afirmações imutáveis e irrefutáveis por decisão prévia e que são o principal objetivo de explicação da teoria, enquanto o cinturão protetor é composto de hipóteses criadas para defender as afirmações do núcleo contra tentativas de refutação.

Figura 1: Representação gráfica de um programa de pesquisa lakatosiano



Fonte: Chibeni (2002).

Segundo o filósofo, programas de pesquisa científica distintos podem coexistir. Contudo, só persistirão como ciência as teorias que estiverem dispostas a ser testadas pelos fatos, que irão corroborar, ou não, suas afirmações (Lakatos, 1978). Dessa forma, “a avaliação objetiva do crescimento do conhecimento científico deve ser realizada em termos de mudanças [...] dentro de um ‘programa de pesquisa’ ” (Silveira, 1996, p. 2). Os cientistas não agem individualmente, nem tão pouco estão presos a um paradigma, mas sim aceitam por convenção o núcleo rígido de um programa de pesquisa, para o qual as teorias

auxiliares são desenvolvidas. Como as críticas dificilmente atingem esse núcleo, o diálogo entre programas de pesquisa distintos ocorre essencialmente através dos elementos teóricos do cinturão protetor.

2. Referencial teórico

A conclusão de que é possível haver diálogo entre teorias distintas é essencial para entender este trabalho, que apresenta duas abordagens distintas, que se referem, em última instância, a estruturas de governança. Trata-se da teoria dos custos de transação (TCT) e da abordagem sobre o capital social.

2.1 Custos de transação

A TCT compõe a Nova Economia Institucional (NEI), originada a partir do trabalho de Coase (1937) sobre a natureza das firmas. A racionalidade limitada (Simon, 1955) é um dos pressupostos aceitos pela NEI. Assume-se também o pressuposto de que as informações são assimétricas (Stiglitz, 1985), dando margem à existência de oportunismo (Fagundes, 1997, Williamson, 1981). Além do cálculo racional, amplamente investigado pela teoria neoclássica, Williamson (2005) considerou aspectos espontâneos abordados por economistas tradicionais, como Adam Smith. As transações podem ocorrer de forma conflituosa, necessitando de instituições para reduzir seus custos. Neste sentido, Williamson (1985) frisou que instituições importam e são suscetíveis de análise.

O conceito de instituições da NEI pode ser dividido em dois níveis: o ambiente institucional, simplificado como as “regras do jogo” (formais e informais), e o nível das estruturas de governança, que é mais microanalítico. O método microanalítico busca compreender a economia a partir das estruturas microeconômicas (por exemplo: indivíduos, firmas e redes). Williamson representou o sistema econômico através de relações entre os elementos “ambiente institucional”, “estrutura de governança” e “indivíduo” (Valle, Bonacelli, & Salles Filho, 2002).

Figura 2: Níveis analítico-institucionais de organização do sistema econômico

Fonte: Valle, Bonacelli e Salles Filho (2002).

Williamson considera o ambiente institucional como dado, centrando-se assim na análise dos mecanismos de governança. Mais precisamente, o ambiente institucional está condicionado ao que ficou conhecido como path dependency (dependência em relação à trajetória). Nesse contexto, as estruturas de governança são desenvolvidas considerando-se a conjuntura pertinente (Valle, Bonacelli, & Salles Filho, 2002).

Em 1981, Williamson publicou, junto à Universidade de Chicago, o trabalho intitulado: “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”. A publicação desse trabalho é um marco para a NEI, pois ampliou e delimitou teoricamente as ideias de Coase (1937) sobre os custos de transação. Sob a influência de Commons, Williamson adotou a transação como unidade básica de análise, definindo-a como uma transferência de bem ou serviço de uma interface para outra tecnologicamente separável:

[...] uma transação ocorre quando um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável. Uma etapa da atividade termina e outra começa. Com uma interface que funciona bem, assim como acontece com uma máquina que funciona bem, essas transferências ocorrem suavemente. Nos sistemas mecânicos, procuramos atritos: as engrenagens se entrosam, as peças estão lubrificadas, há deslizamentos desnecessários ou outras perdas de energia? A contrapartida econômica da fricção é o custo de transação: as partes da troca operam harmoniosamente ou existem mal-entendidos e conflitos frequentes que levam a atrasos, avarias e outros problemas de funcionamento? (Williamson, 1981, p. 552, tradução nossa).

Williamson (1985) desenvolveu o conceito de dois tipos de custos de transação: custos ex ante e os custos ex post. O primeiro tipo é principalmente relacionado à negociação e elaboração dos contratos, incluindo suas salvaguardas. O segundo abrange os

custos de má adaptação (maladaptation costs), regateio (haggling costs), instalação e funcionamento de estruturas de governança (setup and running costs) e efetivação segura de compromissos (bonding costs). Em ambos, além da assimetria de informação (Stiglitz, 1985) e de pressupostos comportamentais, racionalidade limitada e oportunismo (busca maliciosa do próprio interesse), interferem no custo das transações: a especificidade dos ativos envolvidos, o grau de incerteza subjacente e a frequência com que as transações se repetem (Williamson, 1981). Entende-se que, “a confiança entre as partes envolvidas não pode ser estabelecida simplesmente a partir da existência de um contrato”, que é incompleto mesmo quando complexo (Fagundes, 1997, p. 7). É justamente a impossibilidade em lidar com a complexidade de todos os aspectos contratuais relevantes que torna os contratos incompletos (Williamson, 1981). Contudo, processos de decisão sequenciais e adaptativos estabelecidos em um contexto institucional permitem diminuir os efeitos de eventuais atitudes oportunistas em relação a brechas contratuais.

Conforme a TCT, estruturas de governança devem coordenar as transações, com objetivo de minimizar seus custos (Williamson, 1991, Fagundes, 1997). Visualizando corporações não como funções de produção (maximizadoras de utilidade), mas como estruturas de governança (mercados, empresas, redes, etc.), a TCT centra-se na negociação, execução, modificação e renovação dos acordos contratuais (formais e informais), que objetivam reduzir os custos das transações econômicas. Simplificando, “o desenvolvimento de instituições eficientes permite reduzir os custos de transação” (Felipe, 2006, p. 86).

Coase e Williamson formularam uma nova teoria da firma, com incentivo à abertura de uma “agenda preliminar de pesquisa” e suporte a “proposições testáveis sobre a estrutura industrial das economias” (Bueno, 2004, p. 380). Assim, a formação de estruturas industriais é um ponto de possível comparação entre a TCT e teorias distintas.

2.2 A visão economicista do capital social

O termo “Capital Social” não é novo, tendo sido utilizado em 1916 por Lyda Judson Hanifan (Fernandes, 2002), quando identificou uma relação direta entre pobreza e “decréscimo da sociabilidade e das relações de vizinhança [...]” (D’Araujo, 2003, p. 23). Dentre outros que utilizaram esse termo ao longo do século XX, Jane Jacobs o usou, na década de 60 (Fernandes, 2002), “para enfatizar a importância de redes informais de sociabilidade” e “demonstrar como sólidas redes sociais em áreas urbanas de uso misto constituíam uma forma de capital social que encorajava a segurança pública” (D’Araujo, 2003, p. 23).

Na década de 1970, o economista Glenn Loury “introduziu na economia o conceito de capital social para identificar os recursos sociais úteis para o desenvolvimento do capital humano” (Coleman, 1990, p. 301, tradução nossa). Dessa forma, o capital social

é entendido “como relações de confiança que melhoram o uso dos recursos individuais” (Fernandes, 2002, p. 378, Loury, 1976). Na década de 1980, esse termo foi usado por Bourdieu (1980, 1986) de modo similar (Coleman, 1990), relacionando-o ao “pertencimento duradouro a determinados grupos e instituições” (D’Araujo, 2003, p. 25), em que haja reconhecimento mútuo (Fernandes, 2002, Bourdieu, 1986). No final dos anos 80, “o conceito entrou definitivamente na agenda acadêmica” (D’Araujo, 2003, p. 25) através do sociólogo James Coleman, com destaque para as proposições de Loury e Bourdieu (Coleman, 1990).

Capital social é um conjunto de recursos derivados de estruturas sociais e aproveitados individualmente (Coleman, 1990). Em Coleman (1990), capital social é definido por suas funções. Ele facilita certas ações de indivíduos ligados a uma estrutura social. Assim, as redes sociais seriam importantes para a emergência de normas e estruturas capazes de definir o funcionamento das atividades econômicas.

Na visão de Coleman (1990) sobre a NEI, as instituições econômicas podem ser interpretadas como organizações sociais. Por exemplo, Williamson (1981, 1985) “examinou as condições sobre as quais a atividade econômica é organizada em diferentes formas institucionais, isto é, em firmas ou mercados” (Coleman, 1990, p. 301, tradução nossa). Entretanto, a NEI seria falha em reconhecer a importância das relações pessoais e das redes de relacionamentos “na geração de confiança, no estabelecimento de expectativas e na criação e [no] fortalecimento de normas” (Coleman, 1990, p. 302, tradução nossa).

Há todo um conjunto de trabalhos em economia, referido como nova economia institucional, que tenta mostrar, dentro da teoria neoclássica, tanto as condições sob as quais surgem instituições econômicas específicas como os efeitos dessas instituições (isto é, das organizações sociais) sobre o funcionamento do sistema. (Coleman, 1990, p. 301, tradução nossa).

Os principais elementos do capital social, analisados por Coleman (1990, p. 300, tradução nossa) foram: “relações autoritárias, relações de confiança e alocação consensual de direitos que estabelecem normas”. Para Coleman, relações de autoridade e de confiança, assim como normas são formas de capital social. A questão das relações de confiança ganha destaque na abordagem de Coleman, tendo um capítulo dedicado a esse elemento teórico. Logo no início do capítulo que trata a questão das relações de confiança, Coleman (1990) associa relações de confiança a custos de transação. “No modelo perfeito de mercado, as transações não incorrem em custos e são instantâneas. Mas no mundo real, as transações são consumadas apenas após um período de tempo” (Coleman, 1990, p. 91, tradução nossa). Coleman (1990, p. 91) caracteriza as transações pela existência de dois indivíduos, dos quais um deposita confiança no outro através de uma transferência de controle sobre algo. Esse indivíduo, retratado por Coleman, tem a expectativa de ser retribuído. Contudo, existe o risco de ser prejudicado. Nesse sentido, a existência de leis e contratos pode derivar

da necessidade de reduzir os riscos, sem, contudo, eliminá-los. Desta forma, a confiança é essencial para que as transações sejam efetivadas.

Para Fukuyama (2000, p. 3, tradução nossa), “capital social é uma norma informal momentânea que promove a cooperação entre dois ou mais indivíduos”. Essa definição é herdada de Coleman (1990), para o qual capital social é “a capacidade de as pessoas trabalharem juntas visando a objetivos comuns em grupos e organizações” (Fukuyama, 1996, p. 25).

O elemento central do capital social é a confiança, que “é a expectativa que nasce no seio de uma comunidade de comportamento estável, honesto e cooperativo, baseado em normas compartilhadas pelos membros dessa comunidade” (Fukuyama, 1996, p. 41). Para Fukuyama (1996, p. 26), os contratos são insuficientes para a geração e sustentação do desenvolvimento para sociedades pós-industriais exatamente porque eles, isoladamente, não podem ser tomados como elementos de construção das condições de coesão do capital social e da confiança. Contrapondo à teoria neoclássica, Fukuyama (1996, p. 26) afirma que as sociedades pós-industriais “precisam ser fomentadas igualmente com reciprocidade, obrigações morais, deveres em relação à comunidade e confiança, que se baseiam mais no hábito do que no cálculo racional”.

O capital social tem importantes consequências para a natureza da economia industrial que a sociedade for capaz de criar. Se as pessoas que têm de trabalhar juntas numa empresa confiarem umas nas outras porque estão todas operando de acordo com um conjunto de normas éticas comuns, fazer negócios torna-se menos oneroso. Tal sociedade terá melhores condições de inovar organizacionalmente, uma vez que o alto grau de confiança permitirá que uma grande variedade de relacionamentos sociais emerja. (Fukuyama, 1996, p. 42).

Confiança se adquire com a convivência, que depende diretamente da propensão à sociabilidade espontânea, que é o tipo de capital social mais útil, referindo-se à “capacidade de formar novas associações e cooperar dentro dos termos de referência que elas estabelecem” (Fukuyama, 1996, p. 42). A sociabilidade espontânea “depende, por sua vez, do grau em que as comunidades compartilham normas e valores e mostram-se dispostas a subordinar interesses individuais aos de grupos maiores” (Fukuyama, 1996, p. 25).

Afinal, o capital social é confiável? Essa indagação foi feita por Son e Feng (2019), similar a outras envolvendo esses dois termos amplamente discutidos por outros diversos autores, tais como Tonkiss (2000), Fernandes (2002), Fialho (2008), Santos, Nunes (2016), Piaia, Preis (2019), Ribeiro e Miranda (2019), a partir da repercussão das obras de Fukuyama e Putnam. Koehn já fazia trocadilho com a questão em 1996: “Should we trust in trust?”. Embora a literatura sobre o tema seja extensa, a intensão é justamente

centrar a análise a partir das principais pesquisas dos autores Williamson e Fukuyama sobre os temas tangentes às estruturas de governança.

A abordagem de Fukuyama (1996) apresenta-se como uma crítica à versão tradicional da teoria econômica neoclássica, essencialmente hedonista, a qual considera que todos os indivíduos buscam satisfazer seus próprios desejos e necessidades. Essa concepção tem raízes na economia clássica de Adam Smith, que afirma que na medida em que cada indivíduo maximiza a sua utilidade, a riqueza das nações aumenta mediante as trocas. Segundo Fukuyama (1996, p. 28), a teoria neoclássica “revelou importantes verdades sobre a natureza do dinheiro e dos mercados porque seu modelo fundamental de comportamento humano racional, auto-interessado, é correto em cerca de 80% das vezes”. No entanto, errou ao destoar de Adam Smith, que “compreendeu muito bem [que] a vida econômica é profundamente engastada na vida social e não pode ser compreendida fora do contexto dos costumes, princípios morais e hábitos da sociedade no qual ela se insere” (Fukuyama, 1996, p. 28).

Em seu livro “Confiança” Fukuyama estudou a interferência dos fatores culturais em economias de alguns países e chegou à conclusão de que a forma de desenvolvimento proposta pela versão tradicional do pensamento neoclássico (essencialmente hedonista) não é suficiente, sendo necessária também a sociabilidade espontânea, que “é a capacidade das pessoas de se congregarem em novos grupos coesos e prosperarem em cenários organizacionais inovadores” (Fukuyama, 1996, p. 176). O autor acredita no princípio de que quanto mais fortes forem os laços em um grupo, menor será a propensão à sociabilidade espontânea fora do grupo. Neste sentido, a rápida profissionalização das firmas japonesas foi atribuída à elevada sociabilidade espontânea no Japão, considerando que “os japoneses desenvolveram uma série de associações não baseadas em laços de sangue muitos séculos antes da Revolução Industrial” (Fukuyama, 1996, p. 188).

A sociabilidade além do círculo familiar é importante para explicar a conformação da estrutura industrial e a posição do país na divisão internacional do trabalho (Fukuyama, 1996). Sociedades onde o raio de confiança se limita à família teriam dificuldades, nessa ótica, em erguer grandes corporações necessárias à obtenção de economias de escala. A confiança existente entre as firmas japonesas pertencentes a uma rede diminui os custos transacionais (Fukuyama, 1996).

3. Comparação entre as abordagens teóricas

Oliver Williamson e Francis Fukuyama concordam que as estruturas de governança são essenciais para conduzir o desenvolvimento de uma sociedade; porém, tratam desse tema a partir de elementos teóricos distintos. É perceptível que as suas teorias possuem hipóteses auxiliares que podem ser complementares ou comparáveis. A comparação mais imediata entre as duas abordagens é que enquanto na abordagem de Williamson são os

custos envolvidos na transação que definem a estrutura industrial, na abordagem de Fukuyama, é o capital social que a define. Sendo um pouco mais específico, na abordagem de Williamson, as estruturas industriais seriam influenciadas pelas dimensões das transações, que são: incerteza, frequência e especificidade dos ativos. Paralelamente, na abordagem de Fukuyama, as “dimensões” do capital social que interferem na formação das estruturas industriais são: confiança, sociabilidade espontânea generalizada e coesão social. É possível que esses elementos que afetam diretamente os custos de transação ou o capital social sejam os principais elementos de diálogo entre ambas as abordagens.

3.1 Descrição dos programas de pesquisa científica

O núcleo rígido da abordagem de Oliver Williamson apresenta as seguintes hipóteses: a racionalidade dos agentes é limitada; as transações estão sujeitas a atitudes oportunistas. Se uma dessas hipóteses fosse refutada, as conclusões (cinturão protetor) sobre a existência de custos de transação não subsistiriam. A construção do núcleo rígido da TCT considerou o ambiente institucional como dado e adotou uma visão mecanicista/funcionalista da firma, tendo a eficiência econômica como objeto implícito. Assim, essa teoria demonstra uma visão estática e a-histórica da economia. Quanto à abordagem de Francis Fukuyama, o núcleo rígido é formado pelas seguintes hipóteses: “a vida econômica é profundamente engastada na vida social e não pode ser compreendida fora do contexto dos costumes, princípios morais e hábitos da sociedade no qual ela se insere” (afirmação que Fukuyama resgatou de Adam Smith); além do interesse de maximização de utilidade, as ações dos indivíduos emergem de uma sociabilidade espontânea. Em síntese, o núcleo da pesquisa de Fukuyama define que as relações econômicas estão enraizadas nas relações sociais. Caso contrário, nenhum tipo de capital social existiria.

As principais hipóteses do cinturão protetor que dão consistência à abordagem de Williamson são: as transações incorrem em custos; estruturas de governança são formadas para minimizar esses custos de transação; isso implica em dizer que instituições importam e são suscetíveis de análise. Essas hipóteses auxiliares são consequências imediatas das afirmações do núcleo rígido. Quanto à abordagem de Fukuyama, o cinturão protetor inicia com a seguinte afirmativa: “as virtudes sociais podem influenciar na prosperidade de uma nação”. É possível observar que se trata de uma conjectura feita a partir das informações contidas no núcleo rígido. O objetivo era averiguar a influência dessas virtudes sociais na construção de nações prósperas; todavia, o caminho adotado foi a explicação da interferência dessas virtudes na conformação das estruturas industriais.

Um desencadeamento possível das hipóteses auxiliares é: contratos completos são impossíveis; logo, a realização de transações depende da existência de salvaguardas; contudo, trocas são facilitadas por instituições que permitem processos de decisão sequenciais e adaptativos. Há custos de transação ex ante (relacionados a atividades anteriores ao contrato) e ex post, que podem ser: custos de má-adaptação; custos de

regateio; custos de instalação e funcionamento de estruturas de governança; e custos de efetivação segura de compromissos. Esses custos podem ser quantificados através das dimensões da transação, a saber, incerteza, frequência e especificidade dos ativos. Os custos de transação serão maiores quando os ativos forem mais específicos para uma determinada transação ou quando a incerteza for maior. Ou então, quanto menor a frequência em que as transações ocorrem maiores também são os custos de transação, concluindo assim que a terceira transação de uma sequência de transações possui custo de transação menor do que a primeira transação. Dessa forma fica evidenciado um processo de adaptação.

Na elaboração do cinturão protetor, Fukuyama, como sociólogo, utilizou-se de elementos teóricos da sociologia, com destaque para o capital social, relacionando minimamente a elementos teóricos da NEI. As principais hipóteses do cinturão protetor da abordagem de Fukuyama são: sociabilidade espontânea generalizada, confiança e coesão social estão entre as principais virtudes sociais; todas essas virtudes sociais contribuem para a formação de capital social, que, segundo Fukuyama, é essencial para fomentar as economias pós-industriais. Para explicar a conformação da estrutura industrial, Fukuyama introduziu a hipótese da coesão social: quanto mais fortes os laços de confiança num grupo, menor será a propensão à sociabilidade espontânea fora do grupo; quanto maior for a sociabilidade além do círculo familiar, maior será a presença de grandes corporações na sociedade. Dentro da análise de Fukuyama, a sociabilidade espontânea é uma hipótese relevante, pois: a sociabilidade espontânea generalizada gera confiança, que é a base do capital social.

3.2 Interfaces

Enquanto a incompletude dos contratos é apontada como uma das principais causas dos custos de transação, a abordagem de Fukuyama valoriza relações menos formalizadas. Neste sentido, Williamson destaca um valor negativo (custos de transação), enquanto Fukuyama destaca um valor positivo (capital social). As normas, mesmo as formais, podem ser descontinuadas com base nos costumes. Sendo assim, os hábitos, enquanto instituição, também importam. Um contrato firmado fora do contexto dos hábitos pode gerar conflitos e custos por dificultar a efetivação dos compromissos. Sendo assim, a sociabilidade espontânea, destacada como um tipo de capital social, pode contribuir para a abordagem dos custos de transação, na medida em que torna menos imprevisíveis os comportamentos dos indivíduos envolvidos nas transações, reduzindo a incerteza.

Quanto maior for a especificidade dos ativos envolvidos maior será o nível de confiança necessária para que essa transação seja efetivada. Esses ativos podem ser específicos para determinadas utilidades ou um número de transações (frequência). Em Coleman, cada transação possui um sentido unidirecional e é realizada na expectativa e confiança de que haja outra transação recompensadora. Na medida em que a incerteza

diminui, aumenta-se o nível de confiança, a qual, embora baseada mais no hábito do que no cálculo racional, não é desprovida de raciocínio. Desse modo, espera-se que, o aumento da frequência das transações tenha impacto positivo na confiança; pois, quando essas são frequentes, hábitos são desenvolvidos. Mais objetivamente, a frequência fortalece a confiança através do hábito e também do cálculo racional.

Quanto maior o nível de capital social no ambiente institucional, menos custosas serão as relações contratuais e mais eficiente será a cooperação. Em última instância, os custos de transação, para Fukuyama (1996, p. 43), são fruto da ausência de confiança na sociedade, onde as “pessoas que não confiam umas nas outras acabarão cooperando somente num sistema de regras e regulamentos, que têm de ser negociados, acordados, litigiados, e postos em vigor muitas vezes por meios coercitivos”.

Tendo em vista que os contratos são insuficientes para a geração e sustentação do desenvolvimento para sociedades pós-industriais, Fukuyama afirma que estas dependem do incentivo de certas virtudes sociais baseadas em normas e valores, tais como obrigações morais e confiança, a qual se adquire com a convivência, que depende diretamente da propensão à sociabilidade espontânea e da subordinação de interesses individuais aos de grupos maiores. Essas virtudes integram o ambiente institucional, que Williamson simplifica como sendo “as regras do jogo”. Segundo Williamson, as organizações econômicas devem se ajustar às mudanças no ambiente institucional no que se refere aos direitos de propriedade, às leis contratuais, às normas e aos costumes. Ou seja, as organizações econômicas fazem parte de um ambiente institucional, que é composto por instituições que interferem direta e indiretamente na forma como as empresas devem interagir a fim de reduzir os custos de transação. A busca da minimização dos custos transacionais moldará a estrutura das organizações econômicas, bem como outros tipos de estruturas de governança.

A coesão social, elemento útil à cooperação em redes empresariais e sociais, com potencial de interferir no tamanho das organizações, é uma derivação de sociabilidade espontânea e confiança. O grau de importância da sociabilidade espontânea, depende da “forma ótima de organização industrial” vigente (Fukuyama, 1996, p. 362), que dependerá do histórico cultural, assim como da escala das demandas a serem atingidas. Consequentemente, a modalidade apropriada de estrutura de governança será determinada também em função da estrutura de coesão social (histórica e culturalmente determinada), além das dimensões da transação (incerteza, frequência e especificidades dos ativos), dentre outros possíveis fatores a serem estudados.

4. Conclusões

Após análise dos pensamentos filosóficos apresentados, pode-se constatar que a formulação de Lakatos aproveita ideias lançadas por Popper e Kuhn e possui maior

conteúdo informativo, principalmente ao desenvolver a noção de que as críticas esbarram no cinturão protetor, o qual é remodelado, acrescentando ou modificando teorias auxiliares. Kuhn considerou a importância das revoluções científicas que são marcadas por disputas entre paradigmas que são confrontados entre si e com os fatos. Popper considerou que a ciência está em constante progresso científico, que é marcado por disputa entre teorias que buscam atingir maior nível de conteúdo informativo. Lakatos formulou que o crescimento do conhecimento científico é marcado por disputa entre programas de pesquisa científica, cujos núcleos rígidos são formado por “hipóteses fundamentais à teoria contra a qual [convencionalmente] não é aplicada a ‘retransmissão da falsidade’”, de forma que “os cientistas que [...] trabalham nesses programas não descartariam tais hipóteses [(ou a teoria)], mesmo quando encontrassem fatos problemáticos (‘refutações’ ou anomalias)” (Silveira, 1996, p. 2). Logo, em dado período da história do desenvolvimento científico, os cientistas estão voltados a criticar teorias concorrentes bem distintas, além de rever suas próprias teorias por ocasião de críticas recebidas sem perder de vista as anomalias existentes. Em outras palavras, a comunidade científica se volta para a eliminação das anomalias e resistir às críticas de teorias concorrentes.

A comparação feita entre as abordagens de Williamson e Fukuyama indicou que se trata de duas teorias que buscam enriquecer a ciência econômica com hipóteses mais realistas a respeito do comportamento humano. Williamson considerou que os indivíduos são oportunistas; Fukuyama considerou que os indivíduos não são impulsionados apenas pelo auto-interesse. Ambas as teorias centram sua análise em um elemento que afeta a estrutura industrial, enquanto conjunto de estruturas de governança (firmas, redes, etc.): os custos de transação (economia) e o capital social (sociologia). Apesar das críticas, ambas as correntes teóricas não descartam a teoria neoclássica da economia.

A teoria dos custos de transação, a partir das dimensões da transação, pode inferir sobre quais tipos de estruturas de governança são ideais para coordenar as transações. Do outro lado, o modelo ideal de estrutura industrial vigente em determinado contexto histórico pode impactar a relevância da sociabilidade espontânea no período pertinente. A despeito de Fukuyama (1996) não ter proposto métodos de aferir qual tipo de estrutura de governança é preferível em determinadas circunstâncias, sua abordagem pode ser complementar, ao explicar fatores que afetam o ambiente institucional.

Fukuyama (1996) utilizou o termo “estrutura industrial” para se referir à predominância de pequenas empresas ou grandes corporações na sociedade. São nessas estruturas (pequenas empresas e grandes corporações) que a cooperação pode ou não se realizar. Ele afirmou que as redes do Japão são baseadas em confiança social generalizada e atuam em setores da economia onde a escala é preponderantemente importante. Por outro lado, as redes da China estariam baseadas no parentesco, tendo vantagem onde a escala não é tão importante quanto a flexibilidade. Nesse contexto, o autor apontou a probabilidade de a China prosperar mais que o Japão em um período de crescente dinamismo econômico. (Fukuyama, 1996).

A partir de exemplos de nações de alto nível de confiança, como o Japão, Fukuyama traçou alguns critérios que oportunizam a generalização da sociabilidade espontânea. São estes: associações não baseadas em laços de sangue (neste caso a sociabilidade espontânea se generaliza porque as associações não ficam restritas a um grupo menor); organizações tradicionais (a tradição cria hábitos); e história religiosa, considerando sua organização tradicional além dos laços familiares (Fukuyama, 1996).

A estruturação acadêmica em torno do capital social, desde Coleman (1990), esteve dependente em certo grau das ideias lançadas pela NEI, que, segundo Williamson, assume um caráter multidisciplinar. Sob esse ponto de vista, aproximar essas abordagens sobre confiança e custos de transação não é um erro epistemológico, pois os próprios autores Fukuyama e Williamson assim o fizeram preliminarmente.

Portanto, com base na metodologia dos programas de pesquisa científica, concluiu-se que a abordagem do capital social e a abordagem dos custos de transação são complementares, pois há elementos do cinturão protetor que podem ser explicados por elementos do cinturão protetor da abordagem em comparação. A título de pesquisas futuras, sugere-se integrar conceitos teóricos desenvolvidos pela cientista Elinor Ostrom. Sua pesquisa sobre arranjos institucionais históricos e os bens comuns foi reconhecida mediante o Prêmio Nobel de Economia (2009), recebido em conjunto com Oliver Williamson (FAPESP, 2012). Será necessário discernir entre bens comuns nessa perspectiva econômica/social e o conceito habermasiano de bem comum, entendido como o bem estar social alcançado em uma democracia deliberativa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bourdieu, P. (1980). **Le capital social: notes provisoires** *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31(1), 2-3. Recuperado de https://www.persee.fr/doc/arss_0335-5322_1980_num_31_1_2069

Bourdieu, P. (1986). **The forms of capital**. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241-258). New York: Greenwood. Recuperado de https://home.iitk.ac.in/~amman/soc748/bourdieu_forms_of_capital.pdf

Bueno, N. P. (2004). **Lógica da ação coletiva, instituições e crescimento econômico: uma resenha temática sobre a nova economia institucional**. *Economia*, 5(2), 361-420. Recuperado de https://www.anpec.org.br/revista/vol5/vol5n2p361_420.pdf

Chibeni, S. S. (2002). **O que é ciência?** São Paulo: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – Unicamp. Recuperado de <http://www.unicamp.br/~chibeni/textosdidaticos/ciencia.pdf>

- Coase, R. H. (1937). **The Nature of the Firm**. *Economica*, 4(1), 386-405. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Coleman, J. S. (1990). **Foundations of social theory**. Cambridge: Harvard University Press.
- D'Araujo, M. C. (2003). *Capital Social*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar.
- Fagundes, J. (1997). **Economia institucional: custos de transação e impactos sobre política de defesa da concorrência** (Texto para discussão n. 407). Rio de Janeiro, RJ: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia. Recuperado de <https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/16992/1/JFagundes.pdf>
- Fapesp (2012, julho). **Elinor Ostrom (1933-2012)**. *Pesquisa FAPESP*, (197). Recuperado de <https://revistapesquisa.fapesp.br/elinor-ostrom-1933-2012>
- Felipe, E. S. (2006). **Instituições e mudanças institucionais numa ótica evolucionária: uma abordagem a partir dos conceitos e da metodologia neo-schumpeteriana** (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, ES, Brasil.
- Fernandes, A. S. A. (2002). **O capital social e a análise institucional e de políticas públicas**. *Revista de Administração Pública*, 36(3), 375-398. Recuperado de <https://periodicos.fgv.br/rap/article/view/6444>
- Fialho, F. M. (2008). **As múltiplas definições do conceito de capital social**. *Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais*, (65), 71-87. Recuperado de <https://bibanpocs.emnuvens.com.br/revista/article/view/313>
- Fukuyama, F. (1996). **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**. Rio de Janeiro: Roço.
- Fukuyama, F. (2000). **Social Capital and Civil Society**. *International Monetary Fund*, (00/74), 1-19. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=879582>
- Koehn, D. (1996). **Should we trust in trust?** *American Business Law Journal*, 34(2), 183-204, Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1744-1714.1996.tb00695.x>
- Kuhn, T. S. (2006). **A estrutura das revoluções científicas** (9a ed.). São Paulo: Perspectiva.
- Lakatos, I. (1978). **The methodology of scientific research programmes**. Cambridge: Cambridge University Press.
- Loury, Glenn C. (1976). **A dynamic theory of racial income differences** (Texto para discussão n. 225). Evanston, IL: Northwestern University, Kellogg School of Management, Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science. Recuperado de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/220585/1/cmsems-dp0225.pdf>

- Neves, F. R. (2002). **Karl Popper e Thomas Kuhn: reflexões acerca da epistemologia contemporânea**. Revista da FARN, 2(1), 143-148. Recuperado de <http://www.revistas.unirn.edu.br/index.php/revistaunirn/article/view/67/77>
- Piaia, T. C., & Preis, M. A. (2019). **Deveres fundamentais: contribuições ao desenvolvimento das “virtudes cívicas”, do “capital social” e da “confiança”**. Revista Direitos Fundamentais & Democracia, 24(1), 126-142. Recuperado de <https://revistaeletronicardfd.unibrasil.com.br/index.php/rdfd/article/view/1419>
- Popper, K. R. (1982). **Conjecturas e refutações** (2a ed.). Brasília: Editora Universidade de Brasília.
- Putnam, R. D., Leonardi, Robert, & Nonetti R. Y. (1993). **Making democracy work: civic traditions in modern Italy**. Princeton: Princeton University Press.
- Ribeiro, A. C. A., & Miranda, C. B. S. (2019). **Capital social e o acesso à proteção social**. Administração Pública e Gestão Social, 11(1), 79–91. Recuperado de <https://periodicos.ufv.br/apgs/article/view/5327>
- Santos, E. R., & Nunes, M. F. (2016). **Capital social e políticas públicas: um estudo comparado no Vale do Rio dos Sinos**. Revista de Administração Pública, 50(1), 129-149. Recuperado de <https://periodicos.fgv.br/rap/article/view/58608>
- Silveira, F. L. (1996). **A metodologia dos programas de pesquisa: a epistemologia de Imre Lakatos**. Caderno Brasileiro de Ensino de Física, 13(3), 219-230. Recuperado de <https://periodicos.ufsc.br/index.php/fisica/article/view/7047>
- Simon, H. A. (1955). **A behavioral model of rational choice**. The Quarterly Journal of Economics, 69(1), 99-118. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/1884852>
- Son, J., & Feng, Q. (2019). **In social capital we trust?** Social Indicators Research, 144(1), 167-189. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/48704505>
- Stiglitz, J. E. (1985). **Information and economic analysis: a perspective**. Economic Journal, 95(Supl.), 21-41. Recuperado de <https://academic.oup.com/ej/article-abstract/95/Supplement/21/5190299>
- Tonkiss, F. (2000). **Trust, social capital and economy**. In F. Tonkiss, A. Passey, N. Fenton, L. C. Hems, (Eds.), Trust and civil society (pp. 71-89). London: Palgrave Macmillan. Recuperado de https://link.springer.com/chapter/10.1057/9780333981795_5
- Valle, M. G., Bonacelli, M. B. M., & Salles Filho, S. L. M. (2002, novembro). **Aportes da economia evolucionista e da nova economia institucional na constituição de arranjos institucionais de pesquisa**. Anais do Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, Salvador, BA, Brasil, 22.

Williamson, O. E. (1981). **The economics of organization: the transaction cost approach.** American Journal of Sociology, 87(3), 548-577. Recuperado de <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/227496>

Williamson, Oliver E. (1985). **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting.** New York: Free Press.

Williamson, O. E. (1991). **Strategizing, economizing, and economic organization.** Strategic Management Journal, 12(S2), 75–94. Recuperado de <http://www.jstor.org/pss/2486435>

Williamson, O. E. (2005). **The economics of governance.** The American Economic Review, 95(2), 1-18. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/4132783>