

# O SISTEMA ECONÔMICO E OS MEIOS DE COMUNICAÇÃO SISTÊMICOS

*Eleutério F. S. Prado*

Professor do Departamento de Economia da FEA-USP

## RESUMO

Neste artigo discute-se a idéia de sistema econômico. Depois de examinar como tal idéia aparece em Smith, Marx e na teoria do equilíbrio geral, busca-se apresentar um outro conceito de sistema econômico com base no conceito de sociedade, como mundo da vida e como sistema, de Habermas. Nesta perspectiva, o sistema econômico é entendido como uma combinação institucionalizada de dois tipos de conjuntos altamente complexos de interações sociais, denominados de mercados e de organizações, cada um dos quais encontra-se ligado a um meio de comunicação específico, respectivamente, o dinheiro e o poder. Finalmente, procura-se integrar à análise do sistema econômico assim concebido certos resultados encontrados na economia dos custos de transação e na teoria da troca contenciosa.

## PALAVRAS-CHAVE

dinheiro, sistema econômico, poder, meios de comunicação sistêmicos

## ABSTRACT

In this paper I discuss the idea of economic system. After some mentions to Smith's, Marx's and General Equilibrium Theory concepts of economic system, I look for another one based on the Habermas's dual conceptualization of society, as life-world and system. Then, the economic system is understood as an institutionalized combination of two types of social interaction sets, namely, markets and organizations, which one are connected to a specific systemic communication medium, respectively, money and power. Finally, I try to integrate this kind of analysis to the cost of transaction economics and to the contested exchange theory.

## KEY WORDS

money, economic system, power, system communication media

### INTRODUÇÃO

Sistema econômico é um conceito tão fundamental em Economia e de Emprego tão corriqueiro que é considerado pelos economistas, em geral, como bem conhecido. A justificação deste artigo, pois, só pode ser encontrada na idéia de que esta última suposição precisa hoje ser desafiada - pelo menos em parte. Ao fazê-lo, pretende-se mostrar que se pode chegar a uma compreensão mais profunda do que vem a ser o sistema econômico, que, talvez, venha a ser, também, mais fértil tanto do ponto de vista teórico quanto do ponto de vista aplicado. Antes disso, porém, é preciso revisitar as grandes tradições teóricas para lembrar como trataram essa questão.

A primeira resposta importante para esta questão que requer exame é, obviamente, a de Adam Smith. É deste autor, como se sabe, a metáfora da mão invisível:

*“... já que cada indivíduo procura, na medida do possível, empregar seu capital em fomentar a atividade nacional e dirigir de tal maneira essa atividade que seu produto tenha o máximo valor possível, cada indivíduo necessariamente se esforça por aumentar ao máximo possível a renda anual da sociedade. Geralmente, na realidade, ele não tenciona promover o interesse público nem sabe até que ponto o está promovendo. Ao [fazê-lo] ... ele tem em vista apenas sua própria segurança; e orientando sua atividade de tal maneira que sua produção possa ser de maior valor, visa apenas a seu próprio ganho e, neste, como em muitos outros casos, é levado como que por uma mão invisível a promover um objetivo que não fazia parte de suas intenções. Aliás, nem sempre é pior para a sociedade que esse objetivo não faça parte das intenções do indivíduo. Ao perseguir seus próprios interesses, o indivíduo muitas vezes promove o interesse da sociedade, muito mais eficazmente do que quando tenciona realmente promovê-lo.” (SMITH, 1983, p. 379-380)*

O texto de Smith apresenta as seguintes idéias importantes que ainda hoje, **grosso modo**, mantêm-se válidas: a) o sistema econômico move-se por meio das ações auto-interessadas dos agentes econômicos; b) ele é um todo auto-regulado; c) o seu funcionamento aproveita as conseqüências não

intencionais das ações individuais; c) o seu processo é progressivo e o seu telos objetivo é a acumulação de riqueza. Já em relação ao seu otimismo quanto ao caráter benéfico deste processo, por razões teóricas e históricas, é preciso evidentemente manter reservas.

A segunda resposta importante para a questão aqui proposta encontra-se em Marx. Para compreender a contribuição deste autor é preciso perceber, primeiro, a fraqueza da teoria do dinheiro de Smith. Em *A riqueza das nações*, Smith, após principiar pela divisão do trabalho e pela extensão do processo da troca, encontra a explicação do dinheiro em sua função de instrumento de troca. Segundo ele, foi por facilitar as transações que “*em todas as nações civilizadas o dinheiro se transformou no instrumento universal do comércio.*” (SMITH, 1983, p. 61) Só depois desta consideração geral é que ele vai se interessar em explicar as proporções da troca, ou seja, enfrentar o problema da medida envolvido na formação dos valores de troca. Não obstante tentar fundar então o valor da mercadoria no trabalho, Smith não atenta para o fato lógico de que o dinheiro só pode cumprir a função de meio de troca se já está constituído como medida de valores. É isto, pois, o que deve ser explicado primeiro.

Diferente é o caminho de Marx. Este começa pela mercadoria e, assim, pela troca de uma mercadoria por outra diferente, enquanto forma “*simples, singular ou acidental de valor*”. Nessa relação, uma delas - explica ele - está na forma relativa de valor, ou seja, expressa seu valor no corpo da outra, enquanto esta outra mercadoria encontra-se na forma equivalente. Em seqüência, tomando por referência uma situação em que as trocas se encontram muito mais generalizadas, passa a considerar o caso em que uma mesma mercadoria é trocada normalmente por muitas outras diferentes. As relações de troca, que se estendem agora em uma série aberta, apresentam-se como “*forma de valor total ou desdobrada*”. Considerando esta última forma inacabada ou insuficiente, já que aí apenas uma mercadoria está na forma relativa enquanto muitas outras encontram-se na forma equivalente, Marx passa então ao que denomina “*forma geral de valor*”, em que muitas mercadorias estão na forma relativa e apenas uma delas está na forma equivalente. Agora, as mercadorias em geral expressam seus valores em uma única e mesma mercadoria. Esta mercadoria especial, no passo seguinte, é apresentada como dinheiro, ou seja, como medida geral de valores ou equivalente geral.

Marx, como é bem sabido, trata o valor como valor intrínseco que se expressa no dinheiro e que nele se representa como valor de troca. Para ele, o valor enquanto algo distinto do valor de troca é trabalho abstrato. Assim, ele atribui ao valor - e isto é muito importante - o caráter de substância, ou, mais precisamente, de substância social. Nesse caminho, Marx radicaliza a compreensão da economia capitalista como sistema auto-regulado que se desenvolve com certo automatismo e que define, mantém e amplia os seus próprios limites, apresentando quem ele julga que é o dono da mão invisível: nas páginas de seu livro principal tal sujeito vem a ser, nada mais e nada menos, do que o Capital. Em outras palavras, o capital, enquanto valor que se valoriza, é entendido por Marx como o verdadeiro sujeito do processo social no “*modo de produção capitalista*”. A sua lógica vem a ser alimentar-se de trabalho não pago e comandar automática e veladamente o movimento do processo de acumulação.

A teoria de Marx encontra-se, hoje, em dificuldade, porque, em face da própria perda de centralidade da categoria trabalho no pensamento econômico, não parece mais plausível fundar o valor no trabalho. Daí que ela seja suscetível a críticas como a de Mirowski. Segundo este autor a origem da concepção de Marx que identifica o valor com o trabalho abstrato encontra-se numa metáfora ligada ao princípio da conservação, tal como este era concebido na Física - já ultrapassada - da primeira metade do século XX. Assim como nessa época busca-se, por exemplo, uma substância que se mantém como tal nas transformações da natureza, o valor é tratado pela Economia Política Clássica e por Marx como substância social constituída como tal na produção, que se conserva nas trocas e que se acumula, mudando sempre de forma, para ser dissipada no consumo.<sup>1</sup> Nas palavras de Mirowski, para esses teóricos, “*as mercadorias são comensuráveis precisamente porque são concebidas como coisas que incorporam uma substância homogênea que vem a ser conservada nas trocas, aumentada na produção e diminuída no*

---

1. Que Marx tenha feito uso de princípios de conservação não se pode ter qualquer dúvida. Em *O Capital*, depois de dizer que “*o homem só pode proceder como a própria natureza, isto é, apenas mudando as formas da matéria*” (MARX, 1983, p. 50-51), cita em nota de rodapé, aprovadamente, um autor de nome Pietro Verri: “*Todas as manifestações do universo, sejam elas causadas pela mão do homem ou pelas leis gerais da Física, não são realmente novas criações, apenas pura e simplesmente uma transformação da matéria.*” (MARX, 1983, p. 51n) Na seqüência desta passagem Marx trata precisamente da redução do trabalho concreto ao abstrato. Diz, então, que esta redução é necessária. É claro, sem ela Marx não poderia fundar o valor, encontrando uma substância que permanece nas formas que mudam.

*consumo.*”(MIROWSKI, 1989, p. 192) Ademais, segundo ainda este autor, o valor como substância permite compreender não só a lógica do movimento mas também a estabilidade do sistema econômico: o “*valor, reificado como substância que se conserva nas transações mercantis, propicia certa estabilidade estrutural nos preços...*”(MIROWSKI, 1989, p. 142)

Eis que é só depois de ter assumido que o problema da medida no mundo das mercadorias tem de ser resolvido por meio de uma substância constitutiva do valor<sup>2</sup> é que Marx pode dizer que “*os valores de troca vigentes da mesma mercadoria expressam algo igual*” e que “*o valor de troca só pode ser o modo de expressão... de um conteúdo dele distinguível.*”(MARX, 1983, p. 46) Apesar da falta de atualidade de sua teoria do valor, parece inegável que Marx foi o primeiro a apresentar o dinheiro de um modo que pode ser aproveitado em uma formulação teórica em que ele figura como um meio de comunicação sistêmico. Isto porque a função por excelência do dinheiro é permitir a transmissão de informação de um modo codificado, ou seja, como oferta e demanda, resolvendo o problema quantitativo da interconexão de grande número de proprietários privados que se relacionam por meio de transações de coisas diferentes entre si e que, por isso mesmo, têm de ser igualadas de algum modo. Note-se, entretanto, que dizer dos valores de troca, ou melhor, dos preços que eles surgem de atos de igualação não é o mesmo que dizer que eles expressam algo igual.

A terceira resposta importante para a questão discutida neste artigo vem a ser aquela dada pela teoria do equilíbrio geral. Ao fazer uma avaliação do estado do conhecimento sobre o funcionamento do sistema econômico, Hahn apresenta esta teoria matemática do fenômeno econômico como a legítima e rigorosa sucessora das idéias imprecisas, ainda que certas, de Smith.

- 
2. Este ponto de partida, segundo Vernant, encontra-se na filosofia da antiguidade clássica.(VERNANT, 1990, p. 366-372) De qualquer modo, ele abre uma questão que tem de ser fechada, necessariamente, pela redução do trabalho concreto ao abstrato, que é um ponto cego do marxismo: “... a redução” - diz Fausto - “*não implica um círculo vicioso. Segundo os críticos, é finalmente pelo mercado que opera a redução. Fundar-se-ia a teoria do valor através daquilo que deveria fundar... A teoria se justifica pela necessidade de fundar o valor..., fundação que só se pode fazer pelo trabalho. Ora, se se deve pensar o valor em termos de trabalho, mas na realidade o exige -, toda redução dos valores dos produtos dos trabalhos deve aparecer como fundado numa redução do trabalho complexo ao simples...*”(FAUSTO, 1983, p. 93-94)

*“Que uma sociedade ávida, formada por pessoas auto-interessadas e restringidas apenas pelas leis criminais, da propriedade e do contrato seja capaz de uma disposição ordenada e coerente dos recursos econômicos parece muito surpreendente. Marx disse que essa sociedade é anárquica e é isto mesmo. Desde Adam Smith, os economistas têm se preocupado em mostrar que tal anarquia é consistente com a ordem e, na verdade, com certos resultados desejáveis. Smith propôs que o sistema de mercado age como uma mão guiadora invisível. Ela é mesmo invisível, pois não há mão alguma na roda do leme. A metáfora que escolheu mostrou-se exatamente apropriada.”*(HAHN, 1984, p.111)

Depois deste parágrafo, que se encontra no início de seu artigo *Reflexões sobre a mão invisível*, Hahn apresenta assim os seus propósitos reflexivos: *“Após duzentos anos, esta teoria básica foi muito refinada.... vou fazer [aqui] uma avaliação da teoria pura da mão invisível tal como hoje é formulada.”*(HAHN, 1984, p. 111-112)

A pretensão de Hahn parece, porém, implausível, pois o modelo de equilíbrio geral, em muitos aspectos, afigura-se como um afastamento em relação às preocupações teóricas de Smith. De início, deve-se notar que o problema primeiro desta teoria é a alocação de recursos - e não o processo de acumulação - e que, em conseqüência, o equilíbrio aparece aí como a meta objetiva do sistema econômico - e não o aumento da riqueza. Ademais, é preciso observar que os seus resultados dependem crucialmente de certas idealizações abstratas sobre a natureza do agente econômico; a racionalidade perfeita e o comportamento espontaneamente cooperativo, por exemplo, não são atributos do homem econômico clássico e não se encontram em Smith. Aí, ao contrário, a racionalidade admitida é limitada e o comportamento é suposto freqüentemente autodefensivo ou mesmo oportunista. (BOWLES & GINTIS, 1993, p. 83-85).

Finalmente, pode-se recordar que essas idealizações permitem pensar um modelo de economia em que todos os possíveis mercados futuros contingentes existem e no qual, em conseqüência, não há qualquer lugar para o dinheiro. Ao supor que inexistente a necessidade de transacionar em todos os momentos do tempo, a *“teoria pura do mercado”* deixa fora de seu quadro qualquer possibilidade de desconhecimento por parte do agente sobre as condições

futuras dos mercados. Assim, todo o problema da comunicação sistêmica multilateral se resolve apenas com o auxílio de um *numéraire*, instantaneamente. Ora, a transmissão de informação no mercado só requer a existência do dinheiro como dinheiro à medida que o processo de transação precisa deixar de ser direto para passar a se desdobrar em diferentes fases (M-D e D-M, na linguagem de Marx) que ocorrem em diferentes momentos do tempo - e em condições incertas.

Ademais, a teoria do equilíbrio geral falha em seus propósitos porque, ao invés de ser rigorosa como parece à primeira vista, apresenta problemas conceituais insolúveis. (KNUDSEN, 1993, p. 144-155) O seu ponto fraco lógico foi apontado, por exemplo, por Arrow ao examinar o mecanismo - postulado, aliás, de modo *ad hoc* - de equilíbrio dos preços. Nesta teoria diz-se que os preços mudam de acordo com a equação  $dp/dt = h(S - D)$ , com  $h' < 0$  e  $h(0) = 0$ , mas nela não se diz - e nem se pode dizer - quem é o agente que muda os preços. Conforme ele, “*supõe-se [na teoria do mercado competitivo] que cada indivíduo participante da economia toma os preços como dados, determinando assim as suas escolhas... ; não há aí, pois, um decisor cuja função seja tomar as decisões sobre preços.*” (ARROW, 1959, p. 43) Apesar disto, o modelo de equilíbrio geral mostra que uma igualação de mercadorias é possível sem recorrer a qualquer substância valor - e isto não é irrelevante.

A questão deste artigo é, pois, central nas grandes tradições em Economia. Após ter examinado brevemente as respostas dadas a ela por Smith, Marx e pela teoria neoclássica moderna e ter apontado que elas se afiguram hoje como insuficientes, vai-se agora procurar uma resposta alternativa para tal questão com base na moderna teoria dos sistemas. Na busca de uma melhor compreensão do sistema econômico parte-se da teoria habermasiana de sociedade e, em particular, de sua compreensão de sistema econômico. Para tanto, acompanha-se a apresentação crítica da teoria dos sistemas de Parsons e Luhmann feita pelo próprio Habermas. Em seqüência, busca-se entender o conceito de meio de comunicação sistêmico, apresentando o dinheiro e o poder como meios deste tipo. Para construir, então, uma concepção mais rica de sistema econômico procura-se integrar nessa teoria de amplo escopo alguns dos importantes desenvolvimentos recentes da teoria dos custos de transação e da troca contenciosa.

Ao fazê-lo, assume-se como propósito desenvolver, também, conceitos teóricos que possam se tornar importantes para uma melhor definição da própria teoria habermasiana. Em adição, o artigo procura encontrar alguns pontos de apoio para o desenvolvimento de um enfoque econômico alternativo ao subjacente à teoria neoclássica. Ele seria microeconômico, sistêmico e institucionalista. Partiria, portanto, da modelagem da ação econômica, admitindo ainda orientação otimizadora, mas pressupondo racionalidade limitada, assimetria de informação, oportunismo etc.<sup>3</sup> Seria sistêmico porque admitiria que a ação econômica não apenas constitui, mas é também constituída pelo sistema econômico. Este enfoque seria, também, institucionalista porque está interessado nas ancoragens do sistema econômico no mundo da vida social e cultural.

### A TEORIA DE SOCIEDADE DE HABERMAS

Na visão moderna, a sociedade está formada por esferas entre si relacionadas: a família, o espaço público, a economia e o Estado. A economia, em particular, aparece como uma esfera constituída por mercados e por organizações entrelaçados. Entende-se aqui por economia, de um modo preliminar, o plexo das ações instrumentais e estratégicas que têm como finalidade a produção das condições materiais da existência. Tais ações não são apenas eventos físicos, mas também, e sobretudo, manifestações simbólicas que, como tais, pressupõem um ambiente igualmente simbólico. Este ambiente em que se inserem e de que participam é o sistema econômico. Para compreendê-lo com mais profundidade é preciso percorrer um caminho de argumentos.

Fazer tal percurso consiste em entender o conceito de sociedade de Habermas. Segundo este autor, sociedade é um processo de desenvolvimento que se constitui por meio do entrelaçamento de ações de grupos que se mantêm sempre em uma dupla imersão contextual: por um lado, eles se encontram integrados em um mesmo mundo da vida e, por outro, participam de sistemas aí agindo dentro de padrões estabilizados de comportamento.

---

3. Este enfoque é uma estrela de brilho crescente na constelação pós-walrasiana. (PRADO, 1994) Uma de suas características mais importantes é rejeitar a dicotomia entre o agir e a estrutura, admitindo que cada um destes pólos pressupõe o outro. (GAMBLE, 1996, p. 5)



Por mundo da vida deve-se entender o acervo de conhecimento intersubjetivamente compartilhado, que permite a entabulação da comunicação por meio da linguagem, ou, nos termos de Habermas, da ação comunicativa. Ele é, dizendo de outro modo, o meio contextual em que se dão os processos de entendimento mantidos pelos atores sociais. Apoiando-se neste meio, retirando daí materiais interpretativos, os atores sociais podem chegar a um acordo sobre algo no mundo objetivo, no mundo social e no mundo subjetivo. Daí que o mundo da vida contenha conteúdos cognitivos relativos aos estados do mundo objetivo, conteúdos valorativos sobre as normas vigentes no mundo social e conteúdos expressivos referentes às vivências do mundo subjetivo.

O conjunto dos atores que participa de um mundo da vida pode organizar as suas ações com base num mesmo fundo de valores, normas e saberes práticos comuns, mantendo, por isso mesmo, uma mesma identidade social. Para fazê-lo, os atores têm de participar de processos interpretativos que têm por referência, por exemplo, algo no mundo objetivo. Na situação mais simples, apontam algo e dizem um nome, admitindo que se trata de um caso deste nome. Ao fazê-lo, não apenas dão expressão a um conteúdo cognitivo, mas também manifestam uma pretensão de validade, ou seja, propõem que aquilo que foi afirmado seja considerado válido por todos os envolvidos. Ademais, os atores sociais participam de processos interpretativos que se referem a algo no mundo social das normas reguladoras das relações interpessoais ou, ainda, a algo no mundo subjetivo das vivências pessoais. Por isso, tais processos podem envolver, também, pretensões de validade normativas e expressivas.

Há duas possibilidades de recepção de uma emissão comunicativa, seja ela cognitiva, normativa ou expressiva: uma atitude receptiva ou uma atitude crítica e reflexiva. No primeiro caso, o processo interpretativo transcorre sem que se observem dúvidas, contradições ou problemas. No segundo caso, a validade do conteúdo cognitivo é posta em questão de tal modo que este se torna problemático. Quando isto ocorre, inicia-se um processo dialógico cujo objetivo é restaurar o entendimento e a consensualidade, com o auxílio de bons argumentos, ou seja, de razões, pois sem eles os atores permanecem divididos, não podendo, por isso, coordenar adequadamente as suas ações.

Como é bem sabido, todas as ações sociais encontram-se submetidas a restrições objetivas de espaço, tempo e condições materiais e não materiais variadas. Os planos dos agentes que querem produzir uma alteração no estado do mundo, seja este objetivo, social ou pessoal, enfrentam sempre o obstáculo das condições preexistentes. Segundo Habermas, o mundo da vida de um grupo social encontra-se também sujeito a restrições análogas: *“todo mundo da vida encontra-se em intercâmbio, por meio de seu substrato material, com o ambiente que forma a ecologia da natureza externa, os organismos de seus membros e as estruturas de mundos da vida estranhos.”* (HABERMAS, 1987, p. 331) Em conseqüência, os agentes sociais encontram-se submetidos a uma dupla exigência: conservar a integridade do mundo da vida e enfrentar adequadamente os desafios do entorno natural e social.

A sociedade só se mantém como tal quando são reproduzidos o mundo da vida e o seu substrato material. A reprodução simbólica do mundo da vida depende de um esforço mútuo de entendimento dos atores sociais. Já a reprodução do substrato material só ocorre por meio do trabalho social, ou seja, das atividades coletivamente concatenadas de intervenção no mundo objetivo. As ações daqueles que trabalham resolvem de algum modo o problema de alocar recursos escassos entre fins alternativos, garantindo, assim, a continuidade da vida social.

A reprodução material das condições da vida social, entretanto, não pode ser entendida meramente como resultado pretendido de ações coletivamente concertadas, pois, neste caso, todo fenômeno econômico poderia ser entendido como resultado de uma atividade de planejamento que parte do conhecimento integral do que é para projetar e construir o que deve ser. Ora, isto não se afigura como possível diante da realidade do mercado, em que muita coisa acontece sem ter sido planejada. Logo, para compreender tal processo de reprodução é preciso admitir que as ações têm funções latentes, cujo sentido não pode ser descoberto apenas pelo exame das intenções manifestas que as orientam. Ademais, é preciso aceitar, também, que as conseqüências não intencionais das ações empreendidas coletivamente são aproveitadas funcionalmente pelo sistema econômico.

Para compreender este processo de reprodução é preciso, segundo Habermas, mudar de perspectiva conceitual, passando *“a conceber o mundo da vida em termos objetivantes, isto é, como sistema.”* (HABERMAS, 1987, p. 331) Para tanto, torna-se necessário fazer, também, uma mudança no plano

metodológico, pois tais “*estruturas simbólicas ... não podem ser apreendidas da perspectiva dos participantes, antes exigem uma análise - contrária à intuição - do ponto de vista de um observador que trata o mundo da vida como esfera objetiva.*” (HABERMAS, 1987, p. 332) Interessa, então, saber porque esta dupla mudança faz-se necessária.

A conservação do substrato material do mundo da vida impõe-se como uma necessidade primária que tem, inclusive, um fundamento biológico. Eis, porém, que isto pode ocorrer de um modo problemático ou mesmo pode não ocorrer de forma alguma, já que os resultados intencionais e não intencionais das ações individuais podem colidir entre si, impedindo que a ação coletiva possa ser bem-sucedida ou ainda que ela não possa se realizar. A urgência do processo de sobrevivência material requer, pois, uma forma de coordenação de tais ações que seja eficiente, ou seja, que permita o melhor resultado com o mínimo de esforço. Para tanto, é necessário limitar ao máximo a possibilidade de ocorrência de divergências quanto aos fins e mesmo quanto às formas por meio das quais eles são atingidos. Isto requer que se suprima ao máximo os processos comunicativos que costumam dificultar que a eficiência seja perseguida.

É, pois, instituindo mecanismos eficientes nas práticas sociais que se resolve, de um modo abreviado, o problema de coordenar as ações e interações voltadas para a sobrevivência. Para que isto aconteça, parte das estruturas do mundo da vida, em particular as suas estruturas normativas, tem de deixar de influenciar as ações ligadas ao funcionamento destes mecanismos. O que do mundo da vida permanece ativo neste processo encontra-se, então, estruturado como sistema que conserva os seus limites e que funciona a despeito da consciência dos agentes. Ao invés de normas sociais, dele fazem parte regras de comportamento que aparentam ter a obrigatoriedade das leis naturais. Os conteúdos formadores da personalidade consistem apenas de material constitutivo dos desejos individuais. O saber cognitivo privilegia o registro de fatos, regularidades e técnicas de apropriação da natureza e de organização social, ou seja, de tudo o que é necessário para garantir a sobrevivência. Dentro desses limites, as ações configuram-se como cognitivas e instrumentais ou estratégicas.

Como o mundo da vida diferenciado como sistema aparece como realidade objetiva que funciona a despeito da consciência dos agentes, afigura-se para eles como uma segunda natureza. Tal realidade social coisificada tem, pois,

de ser apreendida de uma maneira científica. Como o sistema econômico é não transparente ao saber intuitivo, ele não pode ser compreendido de um modo hermenêutico. Daí a necessidade da dupla mundança, conceitual e metodológica, acima aludida.

Segundo Habermas, portanto, é preciso entender “*a integração de uma sociedade como a constante renovação de um compromisso entre duas séries de imperativos.*” Por um lado, “*as condições de integração social do mundo da vida estão definidas pela busca de validade nos processo de entendimento coordenadores da ação, em conexão com as estruturas das imagens do mundo dominantes.*” Por outro, “*as condições da integração funcional da sociedade estão fixadas pelas relações do mundo da vida objetificado como sistema, com um entorno parcialmente controlado.*” (HABERMAS, 1987, p. 333) Segundo ele, ainda, como subsistem contradições entre essas duas séries de imperativos, a manutenção de tal compromisso exige que existam velamentos na esfera do sistema e que se mantenha uma falsa consciência na esfera do mundo da vida como tal.

O compromisso entre as demandas internas do mundo da vida - que às vezes envolvem o processo de resgate de pretensões de validade - e os imperativos de sobrevivência que se impõem do exterior só podem ocorrer se certas funções cumpridas pelas ações sistêmicas permanecerem veladas, sem aflorar à consciência dos agentes, inteiramente como tais. Eis que para que isto ocorra é preciso que exista um bloqueio sistemático da comunicação, ou seja, que certos conteúdos não possam ser tematizados - ou seja, postos em discussão no âmbito do mundo da vida. Por exemplo, não há nada tão presente no sistema econômico quanto o esforço sistemático para extrair o máximo trabalho possível da força de trabalho empregada, muitas vezes em detrimento de sua integridade física e psicológica. Eis também que não há e nunca houve outro assunto tão abafado, distorcido ou censurado como este na história da economia capitalista.

Mais do que isso, tal abafamento de temas sensíveis só pode ocorrer de um modo eficiente se o resgate das pretensões de validade tornar-se uma aparência, configurando-se como uma espécie de “falsa consciência”.<sup>4</sup> Assim,

---

4. Habermas retoma, assim, os temas clássicos da teoria crítica e do marxismo: “*A falsa consciência, manifeste-se em forma coletiva ou em forma intrapsíquica, em forma de ideologias e de auto-enganos, vê-se acompanhada de sintomas, de restrições que os participantes das interações atribuem ao entorno, ou seja, ao plexo mesmo da vida social e que, em consequência, experimentam como uma repressão, ainda que não declarada.*” (HABERMAS, 1987, p. 333)

por exemplo, as mudanças na forma das organizações que essencialmente visam aumentar o lucro precisam, muitas vezes, aparecer como uma melhoria das condições de trabalho que privilegiam o trabalhador. Daí o caráter ilusório dos consensos vigentes entre os que estão participando do sistema econômico e daí, em contrapartida, o poder efetivo que representam tais consensos aparentes que se nutrem da restrição sistemática à comunicação. O bom funcionamento do sistema econômico exige, porém, não apenas que sejam bloqueadas ao máximo as interações comunicativas mas, sobretudo, que seja impedido o trabalho crítico da razão comunicativa.

Portanto, em resumo, entende-se por sistema econômico um todo auto-regulado que as ações econômicas permanentemente reconstituem, preenchendo funções. É, pois, o sistema econômico que integra e coordena as ações instrumentais e estratégicas do conjunto dos agentes, por meio do aproveitamento de suas conseqüências intencionais e não intencionais. O sistema econômico vem a ser uma estruturação simbólica complexa, que não apenas é formado pelas ações econômicas, mas também se apresenta como condição de possibilidade destas ações. A economia enquanto plexo de ações organizadas como sistema econômico constitui-se, assim, como um funcionamento contínuo, mais ou menos eficaz, mais ou menos estável, que acontece a despeito da consciência dos agentes.

Compõem a economia, entrelaçando-se de um modo complexo, os mercados e as organizações. Em que diferem estes entrelaçamento de ações que convivem dentro da economia?

A fim de encaminhar uma resposta para esta questão - que estará completa apenas ao final da quarta e última seção deste artigo - aproveita-se aqui uma sugestão de Luhmann, distinguindo dois tipos de sistemas, os quais se encontram imbricados um no outro e se caracterizam pelas inter-relações que permitem: im pessoais ou interpessoais. (LUHMANN, 1987)

Os mercados que se interpenetram formando um único mercado, o mercado mundial, e são entrelaçamentos de ações coordenadas por um mecanismo que torna possível uma quantidade imensa de relacionamentos im pessoais. Este mecanismo é a competição que se dá por meio da variação da qualidade dos produtos, da confiabilidade da palavra do ofertante, mas sobretudo pela variação do preço. O sistema associado ao mercado é aberto no sentido de que incorpora imediatamente novos compradores e vendedores. Dito de outro

modo, a sua fronteira é permeável. Toda nova demanda ou oferta que aparece, assim como toda comunicação associada a elas, é imediatamente incluída no sistema. Isto tem como contrapartida o fato de que os agentes comparecem nos mercados como sujeitos formalmente iguais, que ocupam posições reversíveis ora atuando como compradores ora atuando como vendedores. Como o sistema competitivo tem um movimento progressivo e um dinamismo autônomo, pode-se caracterizá-lo, seguindo Luhmann, como evolutivo.

As organizações, por sua vez, são plexos de ações coordenados por um mecanismo sistêmico cujo funcionamento depende da interpessoalidade, ou seja, das relações de agentes que se conhecem e se tratam como pessoas. Este mecanismo é a hierarquia que, diferentemente do anterior, comporta relações formalmente assimétricas. Ela consiste, como se sabe, em uma estrutura de cargos e funções que se distribuem em níveis, de tal modo que aqueles que se encontram nos níveis superiores têm poder sobre aqueles que estão em níveis inferiores. As posições nas organizações, ao contrário do que ocorre no mercado, não são reversíveis. Por outro lado, o sistema associado à organização tem fronteiras bem delimitadas. Assim, novas pessoas, assim como novas comunicações sistêmicas de que são portadoras, têm de ser introduzidas por meio de um ritual de entrada. Há também, como se sabe, procedimentos de saída. Em conseqüência, as pessoas que ocupam este sistema têm uma identidade comum, qual seja, a de membros da organização. Como este tipo de sistema tem um dinamismo que toma o movimento próprio do mercado como um dado, pode-se caracterizá-lo, ainda seguindo Luhmann, como adaptativo.

## A TEORIA DOS MEIOS DE COMUNICAÇÃO SISTÊMICOS

Segundo Habermas, só se entende claramente a diferença entre mundo da vida e sistema investigando como se resolve o problema da comunicação nestas duas esferas. Que a linguagem natural permite e regula as interações comunicativas orientadas para o entendimento no âmbito do mundo da vida isto parece fácil de entender. Mas que tenha de haver, também, algo de semelhante na esfera do sistema já requer melhor explicitação. Isto porque, segundo ele, a esfera funcional de reprodução material, ou seja, o sistema econômico só pode se diferenciar do mundo da vida mediante o aparecimento

dos meios de controle ou, como ele também denomina, meios de comunicação sistêmicos. Partindo, então, da linguagem natural pode-se compreender, primeiro, o dinheiro como o meio que regula o intercâmbio de bens e de serviços e, depois, o poder como o meio que regula as interações na esfera das organizações.

O conceito de ação em Habermas encontra-se intimamente ligado ao de linguagem; um não pode se compreendido sem o outro. Para ele, a ação social não vem a ser apenas intervenção no mundo exterior, mas algo que tem significado e que, por isso mesmo, envolve sempre reciprocidade. Dito de outro modo, toda ação é, pelo menos em potência, interação. Em conseqüência, ela pressupõe sempre algum acordo comunicativo implícito, o qual, eventualmente, pode se tornar explícito. Ademais, o significado da ação, segundo ele, não pode ser visto como uma coisa que foi gerada por um evento simbólico na mente do ator social, em circuito privado, mas sim como algo que se projeta na esfera pública. A compreensão da ação remete-se, pois, à compreensão da linguagem.

A teoria da linguagem adotada por este autor nutre-se de várias fontes.<sup>5</sup> Em primeiro lugar, ele toma de Karl Bühler a idéia de que os sinais lingüísticos têm sempre três funções: a cognitiva, por meio da qual se apresentam como símbolo da realidade; a expressiva, em que funcionam como sintoma das vivências pessoais de quem o emite; e a função vocativa, pela qual atuam no sentido de influenciar a conduta de quem o recebe. É por meio dessas três funções que os sinais estabelecem a reciprocidade entre o emissor e o receptor. Ademais, ele herda de Carnap a idéia de que vem a ser a oração - e não a palavra - o veículo do significado e que este último se encontra inerentemente vinculado à validade.

Habermas combina aquilo que recebe dessas duas fontes por meio de uma tripartição. O vínculo interno entre sentido e validade é apresentado, então, de um modo diferente em cada uma das três dimensões mencionadas. Na dimensão cognitiva, o sentido da oração reduz-se às condições segundo as quais ela, ao designar entidades no mundo objetivo, pode ser verdadeira. Na

---

5. É o próprio Habermas quem explicita as fontes de sua compreensão de linguagem, como se pode ler no capítulo *Ação social, atividade teleológica e comunicação* do livro primeiro da *Teoria da Ação Comunicativa*. (HABERMAS, 1987, p. 351-432)

dimensão expressiva, ao referir-se às vivências pessoais do mundo subjetivo, o significado concerne às condições que estabelecem a sua veracidade. Finalmente, na dimensão vocativa, o sentido depende da correção da referência feita às normas reguladoras das relações pessoais inerente ao mundo social.

Além dessas duas fontes, Habermas emprega outra para completar a sua concepção de linguagem. Com Wittgenstein, Austin e Searle, ele rejeita a chamada semântica verificacionista, segundo a qual as condições de verdade (e só de verdade) de uma oração são passíveis de testes conclusivos. Conforme Wittgenstein, por exemplo, o sentido das orações encontra-se conectado às regras de uso que governam as interações comunicativas entre as pessoas. Em conseqüência, adota uma semântica falibilista que liga a verdade (mas não só a verdade), à veracidade e a correção normativa das orações às condições da argumentação, ditas pragmáticas, associadas às reivindicações de validade cognitiva, expressiva e normativa, respectivamente.

Posto isto, cabe procurar entender agora o dinheiro enquanto um meio que regula as trocas no mercado. Para fazê-lo, é preciso tomar a linguagem - e o seu uso na vida prática - como o paradigma por excelência dos meios de comunicação. Para tanto, é preciso observar que no entendimento de Habermas os atos de fala têm uma estrutura dual: por um lado, propõem um compromisso e conformam intenções e, por outro, apontam para as coisas e transmitem informação. No primeiro nível, a fala expressa uma atitude voltada a estabelecer uma relação intersubjetiva e, no segundo nível, apresenta algo no mundo objetivo. Coisa semelhante acontece com o dinheiro.

Seja, de início, uma situação em que as ações teleológicas de dois agentes são coordenadas por meio da linguagem, de um modo comunicativo. Suponha-se que se trate de uma troca eventual realizada por dois membros de uma família - fora do mercado, portanto. Uma demanda/oferta toma, nessas circunstâncias, a forma “*me dá aquilo, que eu lhe dou isto*”, a qual recebe, eventualmente, uma resposta na forma de uma oferta/demanda “*está bem, eu lhe dou isto e você me dá o que prometeu.*” É evidente que, assim, se realizou um processo de entendimento bem-sucedido: as intenções dos agentes não se frustraram e o compromisso proposto pode tornar-se realidade. É evidente, também, que ambos entraram em acordo sobre coisas existentes no mundo objetivo, um pressuposto para que tenham conseguido coordenar bem as suas ações.



A comunicação estabelecida possibilitou aos agentes informarem-se e, assim, coordenarem as suas ações. Habermas ressalta, neste ponto, que há sempre uma dupla contingência nas interações: “na ação comunicativa”- diz ele -, “esta dupla contingência produz-se porque os participantes da interação podem tanto propor (ou negar-se a fazê-lo) quanto aceitar (ou rechaçar) pretensões de validade que são suscetíveis de críticas.” (HABERMAS, 1987, p. 374) Entretanto, sempre que o resgate das pretensões de validade torna-se problemático e explícito, os atores sociais têm de despende energia interpretativa no processo. Eles precisam ajustar a mútua compreensão a respeito da situação enfrentada, antes que uma convergência de posições possa ser alcançada. No mais das vezes, entretanto, os entendimentos comunicativos ocorrem de um modo implícito no contexto do mundo da vida, sem sobrecarregar em demasia os atores em seus esforços interpretativos. É isto o que acontece nas interações familiares entre pessoas que se conhecem e se dão bem.

Considere-se, agora, as trocas impessoais que ocorrem nos mercados. Suponha-se ainda, para raciocinar, que tais interações se resolvem comunicativamente. Em tal situação, é fácil perceber, os riscos de desentendimento cresceriam e os esforços necessários para chegar a acordos aumentariam, correspondentemente. A consensualidade irrefletida do mundo da vida perderia força e os atores sociais não poderiam mais beneficiar-se de acordos implícitos, passando a depender gradativamente mais do próprio esforço interpretativo. Dito de outro modo, eles precisariam recorrer mais e mais à racionalidade do entendimento comunicativo. Mesmo quando a coincidência de interesses ocorresse, dificuldade que cresce com a ampliação das trocas e que classicamente explica a necessidade do dinheiro, muitos acordos só se tornariam realidade se as pretensões de validade fossem resgatadas explicitamente.

As exigências nascidas da dificuldade de estabelecer acordos e os riscos da falta de entendimento são substancialmente reduzidos quando, ao invés da linguagem, é empregado no mercado o meio de comunicação “dinheiro”. Nas palavras de Habermas, “o meio dinheiro substitui a comunicação lingüística em determinadas situações e em determinados aspectos; esta substituição reduz, ao mesmo tempo, os custos de interpretação e os riscos de que o entendimento fracasse.” (HABERMAS, 1987, p. 374) O emprego do dinheiro, além de facilitar o encontro dos interesses, reduz os esforços de interpretação, sintetiza a informação, economiza tempo e diminui os riscos de rompimento das cadeias de interações que ocorrem no mercado.

Segundo Habermas, algumas das características da linguagem, tais como a capacidade de veicular conteúdos semânticos, conservam-se nos meios de comunicação sistêmicos. Mantêm-se nestes, também, as conexões entre as referências objetivas, subjetivas e normativas imbricadas no símbolo com as pretensões de validade cognitiva, expressiva e vocativa. Contudo, o que tais meios suprimem é a possibilidade de resgatar essas pretensões por meio da racionalidade comunicativa. Esta redução do papel da crítica dialógica na interação tem como contrapartida a ampliação do espaço da ação orientada para o êxito, assim como da racionalidade instrumental ou estratégica.<sup>6</sup>

Na caracterização do dinheiro, Habermas segue Parsons; aqui, porém, será seguido um caminho, em parte, independente.<sup>7</sup> Para esses dois autores o dinheiro é antes de tudo uma forma codificada de troca de informações entre ofertantes e demandantes de mercadorias. Ele informa os demandantes sobre a existência de ofertas e os ofertantes sobre a existência de demandas. Por um lado, por meio dele manifestam-se as opções tecnológicas e organizacionais adotadas para produzir as mercadorias. As quantidades de produtos que são levadas à venda como mercadorias são expressas como valor no dinheiro. As suas quantidades unitárias são expressas como valor por meio dos preços. Estes pressupõem em suas composições, evidentemente, outros preços e uma determinada margem de lucro. Por outro lado, por meio dele manifestam-se no mercados as preferências dos consumidores. Dados os preços das mercadorias e uma certa renda em dinheiro, os agentes determinam quanto desejam gastar em certos bens que eles querem consumir ou, o que é o mesmo, a quantidade que pretendem demandar.

---

6. Habermas, neste ponto, procura mostrar os dois lados deste processo de *“tecnificação do mundo da vida”*. Para apresentar o primeiro, cita Luhmann: *“os processos de elaboração do sentido, tais como a vivência e a ação, tornam-se eximidos de ter que recolher, formular e explicitar comunicativamente todas as referências de sentido que permanecem implícitas.”* Para mostrar o segundo, menciona que *“as interações regidas por meios podem formar no espaço e no tempo redes cada vez mais complexas, sem que as concatenações simbólicas destas redes possam ser mantidas presentes em conjunto nem que possam ser de responsabilidade atribuível a alguém, e, ademais, sem que possam formar um saber cultural coletivamente compartilhado.”* (HABERMAS, 1987, p. 376)

7. Nesta caracterização, Parsons toma por base uma versão ultrapassada, psicologista, da teoria neoclássica que supõe que os agentes comensuram efetivamente utilidade. Em outro local, ademais, o autor deste artigo indicou que se comete um erro lógico ao se fazer essa suposição, o qual consiste em confundir a generalização *“valor de uso”* ou *“utilidade”* como uma redução imaginária ao *“valor utilidade”*. (PRADO, 1991, p. 184-185)

Para cumprir o duplo papel acima mencionado e atuar como meio de comunicação sistêmico o dinheiro tem de igualar coisas que são inerentemente diferentes entre si. Dito de outro modo, tem de funcionar como um *métron* de produtos, bens e serviços.

A oferta vem a ser uma comunicação ao mercado, que encerra sempre uma pretensão de valor: vende-se a quantidade X de mercadoria A por Y unidades monetárias, porque X de A vale Y. A demanda, igualmente, vem a ser uma emissão de informação que contém uma pretensão de valor: compra-se a quantidade Z de mercadoria A por W unidades monetárias, porque Z de A vale W. Se  $X = Z$  e  $Y = W$ , tem-se um equilíbrio entre a oferta e a demanda e as pretensões de valor se igualaram. Ao invés de um acordo comunicativo ou da formação de um consenso, tem-se aqui um processo anônimo, não lingüístico, de ajustamento, o qual, eventualmente, sanciona as pretensões de valor lançadas ao mercado pelos agentes econômicos. As suas ações encontram-se orientadas pela realização máxima de seus interesses econômicos expressos em dinheiro. O que fazem no mercado é aceitar ou recusar as ofertas recíprocas, independentemente de qualquer disposição autônoma para cooperar - um requisito constitutivo da ação comunicativa que está ausente no comportamento estratégico dos agentes econômicos.

Nem as mercadorias nem o dinheiro têm qualquer valor intrínseco e objetivo. Entretanto, a relação das mercadorias com o dinheiro - X de A vale Y de moeda - gera socialmente esta espécie de ilusão, que Marx, empregando criticamente o conceito metafísico de substância, analisou por meio da forma relativa e da forma equivalente de valor. Nessa via essencialista ele chegou, como é bem sabido, ao conceito de fetichismo das mercadorias. Da perspectiva deste artigo, tal fetichismo advém não da forma que os produtos do trabalho assumem no modo de produção capitalista, ou seja, da forma mercadoria,<sup>8</sup> mas do próprio caráter não lingüístico do meio de comunicação "dinheiro".

---

8. Após mencionar que a mercadoria é uma coisa misteriosa, Marx pergunta: "*de onde provém, então, o caráter enigmático do produto do trabalho, tão logo ele assume a forma mercadoria?*" - para depois responder: "*Evidentemente, dessa forma mesmo. A igualdade dos trabalhos humanos assume a forma material de igual objetividade de valor dos produtos do trabalho, a medida do dispêndio de força de trabalho do homem, por meio de sua duração, assume a forma de grandeza de valor dos produtos de trabalho, finalmente, as relações entre os produtores, em que aquelas características sociais de seus trabalhos são ativadas, assumem a forma de uma relação social entre os produtos de trabalho.*" (MARX, 1983, p. 71)

O dinheiro é meio de travamento de relações sociais que aparece para os agentes econômicos com uma coisa dotada de objetividade natural. Como as mercadorias são igualadas no mercado por seu intermédio, independentemente da vontade consciente dos agentes, parece que isto ocorre em virtude de uma propriedade que lhe é própria. Daí a ilusão “valor objetivo”. Daí que o mercado como um todo pareça uma segunda natureza. Se o uso da linguagem põe os homens num contexto de familiaridade, o emprego do dinheiro, ao contrário, faz do ambiente em que vivem algo que se afigura como adverso. Aí os homens têm de lutar pelos próprios interesses. Daí que esta naturalidade aparente seja a contrapartida da liberdade econômica tão saudada pelo pensamento liberal.

O dinheiro, portanto, substitui a linguagem no sistema econômico, não completamente, contudo. Conforme Habermas, *“a linguagem é um meio que não necessita qualquer outro apoio, pois quem atua comunicativamente move-se ‘já sempre’ em seu seio e não tem alternativas para ele, enquanto que o dinheiro representa um meio que não desperta ‘confiança’ sistêmica suficiente em virtude de seu mero funcionamento, mas sim que requer uma ancoragem institucional.”* (HABERMAS, 1987, p. 380-381) Em seqüência, menciona que o dinheiro só funciona como um meio de comunicação sistêmico porque se encontra conectado, formalmente, com o mundo da vida e que esta conexão se dá por meio do direito privado, ou seja, por meio das instituições da propriedade e do contrato.

O conceito de dinheiro acima desenvolvido pode, agora, ser utilizado para compreender o conceito de poder, o qual é importante para entender as organizações, o outro tipo de sistema que, ao lado do mercado, compõe o sistema econômico. Assim como o dinheiro se manifesta por meio de símbolos materiais com o ouro e o papel-moeda, o mesmo ocorre com o poder. Ainda que com diversidade muito maior, o poder se torna patente por meio do vestuário, da assinatura, de emblemas, mas sobretudo dos títulos funcionais associados às posições e aos cargos nas estruturas hierárquicas das empresas. Assim como o dinheiro, o poder é passível de quantificação, ainda que não cardinalmente. O poder detido pelos ocupantes dos cargos é, assim, maior ou menor em função das competências formais de decisão associadas a estes cargos. Ainda de modo semelhante ao dinheiro, o poder pode ser alienado por transferência de certas pessoas para outras, ainda que não irrestritamente quanto o primeiro destes dois meios.

O poder é também uma forma codificada de transmitir informações, agora entre superiores e subordinados no seio das organizações.<sup>9</sup> Ele veicula decisões imperativas dos que o detêm para aqueles que lhe estão submetidos e reporta,

em direção contrária, o desempenho alcançado na execução destas decisões. Assim como o dinheiro atua no mercado, o poder também tem uma área de atuação, ainda que mais limitada: o poder investido em certas pessoas vale dentro da organização. As interações submetidas a determinadas relações de poder formam, pois, um mesmo plexo coletivo. Tal como ocorre com o outro meio de comunicação sistêmico, o poder é mobilizado para a consecução de fins particulares de um modo eficiente, com a diferença de que no mercado estes fins são muito mais distribuídos. Ademais, nas organizações não é admitida a coexistência explícita de fins contraditórios, pois todos aqueles que a elas pertencem têm de concorrer para que determinados fins sejam alcançados.

O exercício do poder também envolve pretensões de validade. Uma ordem é uma emissão imperativa do detentor de poder que enseja uma atitude do subordinado. Em princípio, este último pode aceitar as exigências do primeiro, pode resistir ou mesmo se opor a elas. Por isso mesmo, o exercício do mando é sempre acompanhado de toda uma gradação de sanções possíveis que permanecem como uma ameaça implícita, mas que podem, em caso de descumprimento parcial ou total da ordem, tornarem-se explícitas. Em consequência, observa Habermas, *“quem ostenta o poder pode condicionar as tomadas de posição dos submetidos ao poder sem necessidade de recorrer a sua disposição de cooperar.”* (HABERMAS, 1987, p. 384)

O poder, entretanto, freqüentemente não se explicita como coerção e violência, mas, ao contrário, atua no mais das vezes no sentido de induzir a cooperação e mesmo de suscitar o desejo de cooperar, ou seja, de obter o consentimento dos dominados.<sup>10</sup> No âmbito econômico, o poder organiza e

---

9. Habermas, seguindo Parsons, examina as relações de poder exclusivamente no âmbito do Estado. Ele compreende o sistema econômico exclusivamente como um sistema de mercados e não como uma combinação de mercados e de organizações. Na verdade, como mostrar-se-á, trata-se de algo ainda mais complexo que envolve também formas de travamento de relações sociais intermediárias entre os mercados concorrenciais e as organizações que suprimem internamente a concorrência.

10. Foucault tem um texto extremamente penetrante sobre o poder que se denomina *O sujeito e o poder*. Aí ele diz: *“a relação de poder pode ser o efeito de um consentimento anterior ou permanente; ela não é, em sua própria natureza, a manifestação de um consenso... O funcionamento das relações de poder, evidentemente, não é uma exclusividade do uso da violência mais do que da aquisição dos consentimentos... O exercício do poder consiste em ‘conduzir condutas’ e em ordenar a probabilidade. O poder, no fundo, é... da ordem do governo [e] ... governar, neste sentido, é estruturar o eventual campo das ações dos outros.”* (FOUCAULT, 1995, p. 243-244)

motiva os agentes econômicos, para obter deles o que eles não dariam espontaneamente. De acordo com Bowles e Gintis, o seu exercício implica a “*habilidade de promover os seus próprios interesses impondo (ou ameaçando, de modo credível, impor) sanções nos outros agentes quando o inverso não é verdadeiro.*” (BOWLES & GINTIS, 1993, p. 88)

Mas, por que o poder é necessário e mesmo crucial ao funcionamento do sistema econômico? Ora, porque a racionalidade dos agentes é limitada e, mais importante do que isso, porque há assimetria de informação entre eles, fato este que abre a possibilidade de que seus comportamentos tornem-se oportunistas. Em conseqüência, como a execução dos contratos ocorre depois do ato de contratação ter-se efetivado, as pretensões de valor estabelecidas *ex-ante* podem frustrarem-se *ex-post*. Ademais, como ainda será mostrado, as pretensões de valor podem se encontrar estrangidas no momento da fixação dos termos do contrato, de tal modo que para alguns agentes há boas razões para evitar o cumprimento das promessas aí estabelecidas. De qualquer modo, para que o detentor de poder possa cobrar aquilo que julga que o outro lhe deve, este tem de funcionar como *métron* de desempenho.

De qualquer modo, ainda, as relações de poder exigem dos agentes que se comportem estrategicamente uns em relação aos outros, que se preocupem com o cálculo das conseqüências de suas ações possíveis, agindo racionalmente com relação a fins. De igual modo que no anterior, também neste caso encontra-se suprimido o processo dialógico de resgatar as pretensões de validade por meio do entendimento comunicativo. O exercício do poder na organização advém da necessidade que esta tem de operar eficientemente no ambiente concorrencial proporcionado pelo mercado. Tornando as interações mais expeditas e até certo ponto automáticas, coordenando eficazmente os entrelaçamentos de ações, ele visa em última análise fazer a organização operar com custos baixos visando tornar o lucro o maior possível.

Também o poder substitui a linguagem, mas, tal como antes, não completamente. Não só porque é necessário recorrer nas organizações ao entendimento comunicativo quando ocorrem certas falhas de coordenação, como também porque ele próprio tem que estar ancorado no mundo da vida. De modo igual, o poder é mantido estabilizado primariamente por meio das instituições da propriedade e do contrato, ainda que a sua efetividade dependa em parte, também, das normas administrativas que vigem em todas as organizações.

Em resumo, pode-se dizer que os meios de comunicação sistêmicos emergem socialmente para reduzir os custos de coordenação nas atividades orientadas pelo êxito, quando estas atividades atingem um certo grau de complexidade. Pode-se dizer, ademais, que eles evoluem em função do aumento de complexidade. É por isto que se pode dizer, conclusivamente, que a emergência do sistema econômico encontra-se associada ao aparecimento do dinheiro e do poder administrativo, emergência esta que vem institucionalizar historicamente a ação racional com relação a fins.

Eis então que a seguinte questão precisa agora ser examinada: por que certas atividades econômicas são coordenadas por meio do mercado enquanto outras são coordenadas também por meio da organização? Como já se pode perceber, a resposta envolverá um exame da eficácia com que estas formas estruturais de coordenação permitem a realização dos objetivos mantidos pelos agentes econômicos. Ademais, pode-se adiantar que responder a essa questão é descobrir, também, os modos específicos por meio dos quais estas formas de coordenação se institucionalizam.

## O SISTEMA ECONÔMICO E AS SUAS FORMAS DE COORDENAÇÃO

As ações econômicas não são, em geral, atos isolados. Inserem-se, ao contrário, na rede de relações travadas pelos sujeitos econômicos, ou seja, pelos proprietários privados, desenvolvendo-se segundo certos padrões estruturais e por meio do cumprimento de funções. Tais relações, que podem ser impessoais ou interpessoais, envolvem sempre transações, ou seja, transferências de mercadorias - imediata ou mediatamente recíprocas - reguladas por contratos formais ou informais. Nas transações transferem-se também, nem sempre concomitantemente com as primeiras, direitos de propriedade. Aqueles que praticam as ações e participam de tais transferências atuam como partes - ainda que partes ativas - do sistema.

Como certas transações ocorrem no mercado enquanto que outras são executadas nas organizações, uma questão que preocupou certa literatura econômica foi a de saber porque isto acontece. À medida que as transações são os liames básicos do sistema econômico, buscou-se entender as características das transações que se completam no mercado e as características das transações que são desenvolvidas internamente às organizações. A

chamada economia dos custos de transação, partindo daí, preocupou-se em relacionar depois tais características com as formas estruturais de coordenação existentes e com os arranjos contratuais que as conectam com o mundo da vida. Descobriram, inclusive, que existem estruturas intermediárias que combinam elementos característicos dos mercados e das organizações, considerados estes como tipos extremos. Na busca de uma explicação para a diversidade dessas formas e desses arranjos, partiram da suposição segundo a qual eles são estabelecidos por decisões que visam minimizar os custos de coordenação.

Esta abordagem pode ser considerada como insuficiente, já que não considera as formas de coordenação, que se afastam do mercado, como sistemas adaptativos que operam num ambiente competitivo em permanente processo de mudança. De modo complementar, nesse sentido, a organização, por exemplo, pode ser enxergada como um sistema de informação que cria e testa inovações tendo em vista obter vantagens estratégicas sobre os concorrentes existentes e potenciais. (BIANCHI, 1995) Mas, mesmo isto ainda parece insuficiente. É preciso acrescentar ainda que tais formas, tal como enfatiza a teoria da troca contenciosa, resolvem o problema da coordenação em situações caracterizadas por assimetrias de informação e de poder e têm funções disciplinadoras. É por meio dessas formas que os detentores do poder, na relação econômica, conseguem cobrar promessas ou impor compromissos aos seus subordinados. (BOWLES & GINTIS, 1993)

Nessa literatura, buscou-se investigar, em adição, como emergem os sistemas que compõem o sistema econômico e como se completam para formá-lo. Procurou-se descobrir, também, em que consiste e como funciona o mecanismo integrador de um e de outro destes sistemas. Interessou-se, ademais, pelo problema da assimilação e processamento da informação no mercado e internamente às organizações. Chegaram, nesses aspectos, a conclusões que podem diferir mais ou menos daquelas expostas neste artigo.<sup>11</sup> Muitas dessas contribuições, inclusive, enriqueceriam as idéias aqui apresentadas. Entretanto, como não se pode discutir tudo prontamente, trata-se, neste final de artigo, somente da relação entre as formas estruturais de coordenação e os arranjos contratuais correspondentes.

---

11. Ver sobre isto JANSSEN & MÉNARD (1995).



Uma das características mais importantes da economia moderna é que a produção acontece em unidades especializadas, de um modo descentralizado. Há, pois, uma divisão de funções entre as unidades que produzem mercadorias. Mas há também uma divisão de funções dentro de cada uma dessas unidades que se relacionam entre si e com os consumidores por meio de transações mercantis mediadas, em geral, pelo dinheiro. A produção só ocorrerá nessas unidades, portanto, se houver conjunção de esforços. De um modo ou de outro há, pois, necessidade de coordenação. A especialização entre unidades de decisão, ou seja, entre organizações produtivas requer a coordenação do mercado. A divisão de funções e a cooperação, as quais se completam internamente às unidades de produção, exigem como contrapartida a coordenação proporcionada pela hierarquia da organização. De qualquer modo, como as ações econômicas são sempre orientadas pelo êxito, não há coordenação sem que os agentes estejam devidamente motivados.

As organizações produtivas têm de resolver vários problemas. Em primeiro lugar, têm de alocar recursos escassos para atingir os fins aí estabelecidos. Ademais, precisam subsistir no meio econômico e social, adaptando-se ativamente às mudanças das condições engendradas no processo de mercado e no seio do Estado. As organizações produtivas, além disso, têm de buscar incessantemente que as pretensões de valor das mercadorias por elas produzidas sejam confirmadas no mercado, pois só assim obtêm o lucro esperado. Finalmente, elas têm de acumular capital, posicionando-se interna e externamente da melhor forma possível para acumular mais e mais capital no futuro. Para alcançar estes objetivos têm de resolver continuamente problemas tecnológicos e problemas de informação.

Um ponto crucial na atividade de todas as organizações produtivas vem a ser como gerar, transmitir e receber as informações necessárias ao próprio funcionamento e às suas interações com outras organizações em geral e com os seus clientes. Tais informações referem-se às preferências dos consumidores, às opções tecnológicas e organizacionais, aos recursos disponíveis, às condições dos mercados, ao desempenho das partes etc. Ora, as informações existem, em geral, em quantidade limitada, em qualidade variável, encontrando-se heterogeneamente dispersas e localizadas no meio social e, em particular, na própria economia. Em conseqüência, resolver o problema de informação é sempre complexo, crítico e custoso. É de se ressaltar, pois, que todo o processo de coordenação envolve custos de processamento

de informação que também precisam ser reduzidos sempre que possível. Os problemas de informação são resolvidos, obviamente, com a ajuda do dinheiro, do poder e do uso estratégico da linguagem.

Ainda de acordo com esta literatura, é possível relacionar as diferentes formas de contratar e de transacionar existentes às características das próprias transações. Cinco desses atributos são freqüentemente mencionados: 1) a especificidade do investimento necessário para que a transação venha a ser possível; 2) a freqüência com que ela ocorre; 3) a incerteza sobre as condições em que ela se realiza, incerteza esta que aumenta com a complexidade da própria transação; 4) a dificuldade de medir o desempenho das partes na transação; 5) o grau de conexão da transação com outras que se requerem mutuamente. (MILGROM & ROBERTS, 1992, p. 29-30)

De acordo com Williamson, a economia dos custos de transação examina notadamente “os custos comparativos de planejar, adaptar e de monitorar a execução das tarefas sob estruturas de governança alternativas.” (WILLIAMSON, 1996, p. 2) Governança, note-se, é o termo empregado por este autor para se referir às formas estruturais de coordenação, delimitadas pelos casos polares do mercado e da organização produtiva. Em suas palavras, ela visa principalmente as instituições econômicas do capitalismo: “o seu foco abarca toda a gama de estruturas desde as trocas discretas de mercado, em um extremo, até a organização centralizada e hierárquica, no outro, com as formas mistas e variadas existentes no meio.” (WILLIAMSON, 1996, p. 16) O seu objetivo principal - completa - vem a ser estudar comparativamente os custos de transação relacionando as características das próprias transações com as estruturas de coordenação alternativas e os arranjos contratuais que as institucionalizam.

É conveniente lembrar aqui o modo como Arrow definiu os custos de transação: “the costs of running the economic system.” (ARROW, 1969, p. 48) Uma forma de compreender o que este autor quis dizer é mostrando a ligação entre os custos de processamento de informação com o próprio processo de contratação. Pode-se distinguir, então, os custos *ex-ante*, ou seja, aqueles anteriores ao fechamento das transações, e os custos *ex-post*, ou seja, aqueles ligados à execução das transações. Há, pois, os custos de aproximação dos contratantes, de negociação dos termos do contrato e da criação da estrutura de coordenação dentro das quais os contratos serão executados. Há também,

por outro lado, os custos da manutenção da estrutura de governança, do descumprimento dos termos contratuais, das recontrações eventuais e da correção das falhas de coordenação.

No intuito de relacionar esquematicamente as características das transações com as formas estruturais de coordenação do sistema econômico Williamson distingue quatro modos de governança e de arranjos contratuais relacionados: 1) mercado e contrato discreto; 2) governança trilateral e contrato com arbitragem; 3) governança bilateral e contrato relacional; 4) organização e contrato relacional.<sup>12</sup> Esses tipos de contratos são descritos sucintamente abaixo.

Por contrato discreto designa-se, aqui, o contrato padronizado que rege as transações pontuais e impessoais de mercadorias homogêneas que ocorrem no mercado. O atributo mais importante deste tipo de contrato, segundo Williamson, é a presencialidade (*presentiation*), pois nele se busca regular no presente todas as possíveis condições contingentes dos eventos e das reclamações futuras. Esse tipo de contrato remete-se às leis gerais, fia-se em documentos formais e trata as transações como acontecimentos que se liquidam por si mesmos. As pretensões de valor das partes, no momento da realização da transação, não se encontram constrangidas; a realização do valor de uso esperado da mercadoria, por parte do comprador, após a transação, não é, em geral, muito problemática, exigindo no máximo a emissão de um termo de garantia. Mesmo que haja um certo grau de assimetria de informação e de poder entre as partes ele não chega a comprometer a transação e nem gera uma vantagem muito substantiva para uma das partes.

Williamson distingue do anterior o contrato que prevê a existência de uma terceira parte que tem a função de resolver disputas e avaliar o desempenho dos contratantes. A presencialidade encontra-se largamente ausente no contrato com arbitragem, pois as condições futuras são incertas ou mesmo ignoradas, de tal modo que pode custar muito caro tentar prever hoje o que pode acontecer amanhã. Reconhecendo que as condições futuras são complexas, estabelece acordos incompletos, abre a possibilidade de solução

---

12. Na verdade, ele designa os tipos de contrato por clássico, neoclássico, relacional (o qual inclui os contratos que formam as associações de empresas e as próprias empresas). Como os dois primeiros termos têm pouco significado para os economistas foram substituído por outros, visando a clareza.

das eventuais disputas, sem que ocorra um rompimento. A sua característica mais importante, por isso, é buscar evitar o litígio por meio da arbitragem. Neste caso, o ajuste das pretensões de valor não pode ser completado no momento da abertura da transação; em conseqüência, ele tem de ser feito *ex-post*. É um pressuposto da solução deste problema por meio da arbitragem que as pretensões de valor das partes envolvidas possam sempre se manifestar sem constrangimentos. Também, neste caso, não deve existir vantagens muito substantivas para quaisquer das partes em relação à outra.

O contrato relacional é também dito bilateral. Ele também se origina da incerteza e da complexidade das condições futuras e, por isso, prevê a possibilidade de que os próprios termos do acordo possam ser renegociados à medida que a relação entre as partes evolui no tempo e que surgem eventuais pendências e disputas. A execução do contrato - e isto é o mais importante -, diferentemente do que ocorria no caso anterior, não depende só dos termos do acordo original, mas contempla alguns mecanismos impositivos, como aqueles que prevalecem nas relações corporativas e trabalhistas. Ao contrário dos anteriores, o pressuposto deste tipo de contrato é a existência de pretensões de valor constrangidas. Há assimetria de informação e de poder entre as partes envolvidas na transação, de tal modo que uma delas consegue extrair da outra mais do que esta quer dar.

Segundo Williamson, as três principais dimensões das transações são especificidade de ativo, freqüência e incerteza. Para apresentar um esquema que relaciona essas dimensões às formas estruturais de coordenação acima mencionadas faz algumas suposições: a) o grau de incerteza é suficiente para que uma decisão adaptativa e seqüencial seja necessária; b) ofertantes e compradores desejam permanecer por um período longo no negócio; c) os ofertantes são numerosos; d) a freqüência refere-se ao grau de presença dos compradores no mercado. A primeira destas suposições permite que a análise se concentre nas duas primeiras dimensões: especificidade de ativo e freqüência das compras. Distingue, então, os investimentos em inespecíficos, mediantemente específicos e altamente específicos e diferencia a freqüência em recorrente e ocasional.

O modo pelo qual Williamson apresenta as relações entre as características das transações e os arranjos contratuais precisa, agora, ser apresentado, ainda que de modo provisório. Segundo ele, quando as transações são recorrentes ou ocasionais e o investimento necessário para possibilitar a transação é

inespecífico, elas ocorrem geralmente por meio do mercado, situação em que os custos unitários de transação são baixos. Como os bens são homogêneos e bem conhecidos, a experiência necessária para transacionar é genérica e se encontra bem difundida. Os riscos de que os ofertantes ajam de modo oportunista são pequenos já que os demandantes podem substituí-los com certa facilidade ou podem recorrer facilmente ao arcabouço legal para fazer valer os seus direitos. Nestes casos, o contrato discreto é suficiente para propiciar as condições necessárias para a realização das transações.

Quando as transações são ocasionais e o investimento necessário para tornar possível a disponibilidade da mercadoria é razoável ou muito específico, emprega-se a governança trilateral, que é institucionalizada por meio do contrato com arbitragem. Como a presencialidade está aqui ausente e os acordos estabelecidos são incompletos, cresce a possibilidade de que uma das partes, após o início do contrato, queira se aproveitar de modo oportunista de uma vantagem de informação ou de poder para extrair alguma coisa da outra. Este problema, caso não venha a ser resolvido desde o início, prevendo-se a existência da arbitragem, pode obstar a realização da transação, já que cada uma das partes aqui não pode impor nada à outra.

Quando as transações são recorrentes e o investimento do ofertante é medianamente específico, a continuidade do relacionamento entre as partes torna-se importante. Neste caso, a governança bilateral e o contrato relacional se impõem para as partes. Por outro lado, quando as transações são recorrentes e os investimentos altamente específicos, então, segundo Williamson, não há forma mais eficiente de criar as condições para a continuidade das transações do que a estrutura hierárquica que é institucionalizada por meio da organização.

Se o contrato relacional permite que a parte forte extraia algo da outra que esta outra não quer fornecer, por que a parte fraca realiza voluntariamente o contrato? Ora, isto só pode ocorrer, como acentua Bowles e Gintis, porque existem assimetrias de propriedade entre as partes, assimetrias estas que, após a transação ter-se realizado, transformam-se em assimetria de poder. Os trabalhadores, por exemplo, que não possuem - tal como Marx acentuava - os meios de produção, têm de vender a sua força de trabalho para os capitalistas para sobreviver. Eles ficam, pois, em situação melhor quando o fazem por um salário baixo do que quando ficam desempregados. Participam do contrato de trabalho mesmo sabendo de antemão que assim ficarão

submetidos à coerção da organização e que terão de fornecer ao patrão mais esforço produtivo do que gostariam de dar. Em outras palavras, eles sabem que a sua pretensão de valor encontra-se constrangida. É por isso que a autodefesa estratégica, a qual às vezes se assimila ao oportunismo, é uma constante do comportamento dos trabalhadores.

Para Williamson, a medida do desempenho na transação encontra-se correlacionada com a especificidade do investimento.<sup>13</sup> Conforme ele ainda, neste último caso, o problema envolvido é a da facilidade de fazer adaptações com relativa eficiência. No primeiro, entretanto, o problema envolvido vem a ser o de assegurar que a promessa de desempenho de uma das partes seja efetivamente cumprida, de tal modo que a outra se sinta suficientemente recompensada. É claro que em ambos os casos o problema surge porque há deficiência de informação e o comportamento oportunista ou autodefensivo é possível.

A suposição de boa correlação feita por Williamson, entretanto, não se verifica, e isto se patenteia justamente na relação de emprego. Muitas tarefas rotineiras e que não exigem especificidade de ativo nem da parte do trabalhador nem da parte do empregador são organizadas por meio de hierarquias. Um exemplo gritante é o caso da varrição das ruas das cidades por meio de equipes coordenadas por supervisores que têm com função, quase que estritamente, garantir a extração de trabalho. Isto mostra que os contratos relacionais que institucionalizam as formas bilaterais de coordenação, a organização em particular, não existem apenas para que a eficiência se materilize espontaneamente, mas sim para que o poder de uma parte sobre a outra possa ser efetivamente exercido e para que algo forçado possa ser obtido.

Como dar, para finalizar, uma expressão teórica a este resultado? Ora, isto já veio sendo explicitado neste texto. Nas transações entre trabalhadores e patrões encontram-se duas pretensões de valor que se igualam no salário acordado. A pretensão de valor do trabalhador encontra-se, entretanto,

---

13. Segundo Williamson, há “dois ramos da economia dos custos de transação: o ramo da governança e o ramo da medição [do desempenho]. O primeiro trata principalmente da questão de como a organização da transação facilita as adaptações eficientes. O segundo trata dos modos de melhor assegurar a correspondência entre o esforço e o prêmio (ou o valor e o preço). Rigorosamente, eles não são independentes. A diferença de ênfase é, entretanto, real e precisa ser esclarecida..”(WILLIAMSON, 1985, p. 80-81)

constrangida pela existência de muitos desempregados. O esforço produtivo que ele quer fornecer, em consequência, é sempre menor do que o esforço, sempre maior, que o patrão quer receber. Na perspectiva liberal, que pressupõe a livre contratação e a inexistência de assimetrias de poder, o problema que a hierarquia resolve é o da enrolação e da conduta oportunista do trabalhador. Na perspectiva da teoria da troca contenciosa, entretanto, há assimetria de propriedade e de condição de barganha que se converte em assimetria de poder nessas transações. O poder manifesta-se, então, como *métron* de desempenho e como a capacidade de extrair mais esforço produtivo do trabalhador do que este quer dar. A hierarquia e o mercado, em consequência, não são apenas instituições que economizam custos de transação, mas também instituições disciplinares.

## CONCLUSÃO

A que compreensão do sistema econômico se chega após atravessar todo um terreno acidentado e que se espraia por muitos horizontes, percorrendo um atribulado caminho? Não há dúvida sobre a correção do ponto de partida, pois Adam Smith continua fornecendo alguns elementos teóricos absolutamente importantes para entendê-lo. A sua ênfase em auto-interesse, consequências não intencionais de ações intencionais, mão invisível ou auto-regulação, caráter autotélico do movimento de acumulação afiguram-se ainda como corretas.

Partindo de Smith, entretanto, é preciso acompanhar Marx até certo ponto, pois parece inadequado admitir que o *telos* objetivo do sistema econômico é a acumulação de riqueza, tal como fazia o grande representante do liberalismo econômico clássico. Já em Marx encontra-se uma visão segundo a qual o fim objetivo do sistema econômico, entendido este como aparência do modo de produção capitalista, é a acumulação de valor que se valoriza, ou seja, de capital. Para fundamentar esta concepção Marx pensou a mercadoria como algo que tem um valor intrínseco, atribuindo a este valor o caráter de substância. Assim, o valor que se expressa no valor de troca e que, num primeiro momento, explica simplesmente a igualação das mercadorias ( $X$  de  $A = Y$  de  $B$ , com  $A \neq B$ ), num momento posterior vai assumir o caráter de movedor do sistema. Em razão de seu hegelianismo, Marx chama tal movedor de sujeito automático, encarando-o como uma objetividade natural-social de que os agentes econômicos são suportes.

Para fundamentar essa concepção Marx admitiu que no funcionamento do sistema econômico ocorre uma redução do trabalho concreto, privado e complexo ao trabalho abstrato, social e simples, assim como uma redução simultânea do tempo de trabalho privado ao tempo de trabalho socialmente necessário. *“Que essa redução ocorre constantemente, mostra-o a experiência... As diferentes proporções, nas quais as diferentes espécies de trabalho são reduzidas a trabalho simples como unidade de medida, são fixadas por meio de um processo social que ocorre por trás das costas dos produtores...”* (MARX, 1983, p. 51-52) Ora, este apelo crítico a uma suposta metafísica inerente ao processo social e a conseqüente fundação do valor no trabalho afiguram-se, hoje, como desnecessárias. Em conseqüência, rejeita-se aqui a teoria do valor-substância, mas se aceita, entretanto, que acumulação é acumulação de capital, entendendo-se por capital a expressão em dinheiro de todos os ativos - máquinas, estrutura organizacional, títulos etc. - que se defrontam, direta ou indiretamente, com os trabalhadores, para extrair deles o máximo trabalho possível. Como estes ativos se unificam no dinheiro, ao capital corresponde também uma ilusão de valor, agora como movimento autônomo de crescimento.

Ao se examinar as coisas da perspectiva da combinação de alguns resultados importantes das teorias do custo de transação e da troca contenciosa, vê-se que a medida do desempenho é uma das principais razões para a existência das formas bilaterais de coordenação em geral e, em particular, para a existência das organizações. Nessa perspectiva, a hierarquia aparece como a forma por excelência do exercício do poder nas organizações, um poder que é exercido com a finalidade crucial, ainda que entre outras, de controlar o desempenho dos trabalhadores com a finalidade de lhes extrair mais esforço produtivo do que o que recebem pelo salário recebido.<sup>14</sup> Eis, entretanto, que isto pressupõe não a redução do trabalho concreto ao abstrato, mas sim a permanência da heterogeneidade quantitativa e qualitativa dos trabalhos.

---

14. Dessa perspectiva, os trabalhadores deveriam lutar pela institucionalização do contrato de trabalho como contrato trilateral que prevê a existência de uma arbitragem que se manifesta inclusive sobre a repartição do lucro.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARROW, K. S. Toward a theory of price adjustment. In: ABRAMOUWITZ, I. M. (ed.), *The allocation of economic resources*. California: Stanford University Press, 1959.
- \_\_\_\_\_. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation". In: *The analysis and evaluation of public expenditure*. Washington: U.S. Government Printing Office, 1969, p. 59-73.
- BIANCHI, M. Markets and firms - transaction costs versus strategic innovation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 28, p. 183-202, 1995.
- BOWLES, S. & GINTIS, H. The revenge of homo economicus: contested exchange and the revival of Political Economy. *Journal of Economic Perspectives*, v. 7, n. 1, p. 83-102, 1993.
- FAUSTO, R. *Marx: lógica e política*. São Paulo: Brasiliense, 1983, v. 1.
- FOUCAULT, M. O sujeito e o poder. In: RABINOW, P. & DREYFUS, H. (eds.), *Michel Foucault: uma trajetória filosófica*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1995.
- GAMBLE, A. et alii. Editorial: new political economy. *New Political Economy*, v. 1, n. 1, 1996.
- HABERMAS, J. *Teoría de la acción comunicativa - crítica da razão funcionalista*. Madrid: Taurus, 1987.
- \_\_\_\_\_. *Teoría de la acción comunicativa - racionalidad de la acción y racionalización social*. Madrid: Taurus, 1987.
- HAHN, F. Reflexions on the invisible hands. In: *Equilibrium and macroeconomics*. Cambridge: The MIT Press, 1984.
- JANSSEN, M. C. W. & MÉNARD, C. The emergence and stability of institutions. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 28, p. 157-159, 1995.
- KNUDSEN, C. Equilibrium, perfect rationality and the problem of self-reference in Economics. In: MAKI, U., GUSTAFSSON, B. & KNUDSEN, C. (eds.), *Rationality, institutions and economic methodology*; Londres: Routledge, 1993.
- LUHMANN, N. The evolutionary differentiation between society and interaction. In: ALEXANDER, J. C. et alii (eds.), *Micro-macro link*. Los Angeles: University of California Press, 1987, p. 112-131.
- MARX, C. *O capital - crítica da economia política*. Livro Primeiro: *O processo de produção do capital*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MILGROM, P. & ROBERTS, J. *Economics, organization and management*. New Jersey: Prentice Hall, 1992.

MIROWSKI, P. *More heat than light - economics as social physics; physics as nature's economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

PRADO, E. F. S. *Economia como ciência*. São Paulo: IPE/USP, 1991.

\_\_\_\_\_. Conceitos de ação racional e os limites do enfoque econômico. *Revista de Economia Política*, v. 13, n. 1 (49), jan./mar. 1993.

\_\_\_\_\_. A constelação pós-walrasiana. *Revista de Economia Política*, v. 14, n. 4 (56), out./dez. 1994.

VERNANT, J-P. *Mito e pensamento entre os gregos*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1990.

SMITH, A. *A riqueza das nações - investigação sobre sua natureza e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural, 1983, v. 1.

WILLIAMSON, O. E. *The economic institutions of capitalism - firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press, 1985.

---

(Recebido em março de 1996. Aceito para publicação em julho de 1996).